

**Determinanten und regulatorische Dimensionen
der Berichterstattungsqualität
immaterieller Werte**

– Theoretische Fundierung und empirische Evidenz für
deutsche, börsennotierte Familienunternehmen –

D i s s e r t a t i o n

zur Erlangung des Doktorgrades
der Wirtschaftswissenschaften

vorgelegt von
Alexander Senger, M.Sc.
aus Heilbad Heiligenstadt

genehmigt von der
Fakultät für Energie- und Wirtschaftswissenschaften
der Technischen Universität Clausthal,

Tag der mündlichen Prüfung
25.06.2021

Dekan

Prof. Dr. mont. Leonhard Ganzer

Betreuerin

Prof. Dr. rer. pol. habil. Inge Wulf

Gutachterin

Prof. Dr. rer. pol. Isabel von Keitz

Geleitwort

Aus den Charakteristiken immaterieller Werte resultieren weitreichende Ansatz- und Bewertungsprobleme, die in Wissenschaft und Praxis noch nicht zufriedenstellend gelöst werden konnten. In der Folge bildet der IFRS-Abschluss das Wertschöpfungspotenzial immaterieller Werte nicht vollständig ab. Dieser Informationslücke kann mit einer Berichterstattung über immaterielle Werte begegnet werden, jedoch mangelt es an konkreten regulatorischen Anforderungen, sodass die Praxis der Berichterstattung sehr heterogen ist und die offengelegten Informationen über immaterielle Werte für Adressaten schwer vergleichbar sind. Wenngleich sich die Wissenschaft mit diesem Forschungsthema bereits seit mehreren Jahrzehnten auseinandersetzt, ist dieses Thema vor allem angesichts des stetigen Bedeutungszuwachses immaterieller Werte weiterhin aktuell. So befassen sich auch der im April veröffentlichte EU-Richtlinienentwurf zur Nachhaltigkeitsberichterstattung und der jüngst vorgelegte Entwurf des IFRS Practice Statement Management Commentary mit der Berichterstattung über immaterielle Werte.

Die vorliegende Dissertationsschrift von Herrn Senger untersucht in diesem Kontext mit beeindruckendem Detaillierungsgrad die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte deutscher, börsennotierter Familienunternehmen. Nachdem er die theoretischen und normativen Grundlagen der Berichterstattung über immaterielle Werte umfassend und systematisch aufbereitet hat, gelingt es ihm auf Basis der erarbeiteten Erkenntnisse in hervorragender Weise die empirische Analyse aufzubauen und durchzuführen. Die Ergebnisse der integrativen Inhaltsanalyse und statistischen Untersuchung offenbaren, welche Determinanten und regulatorischen Dimensionen in Form der expliziten Wahlrechte der nichtfinanziellen Konzernklärung die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte beeinflussen respektive Unterschiede begründen.

Herr Senger bietet mit seiner Arbeit überzeugende Ansätze zur Verbesserung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte für Familienunternehmen und liefert konkrete Vorschläge für Anpassungen der normativen Anforderungen des DRS 20, Handelsgesetzbuches und Aktiengesetzes. Die Dissertationsschrift ist für Wissenschaft und Praxis ein fundiertes und beachtenswertes Werk, welchem ich eine breite Leserschaft wünsche.

Clausthal-Zellerfeld, im Juli 2021

Prof. Dr. Inge Wulf

Vorwort

Die vorliegende Dissertationsschrift entstand während meiner Tätigkeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Abteilung für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Unternehmensrechnung, an der Technischen Universität Clausthal. Zahlreiche Personen haben mir den Weg für das Gelingen dieser Arbeit geebnet, sei es durch Inspiration, entscheidende Impulse, aufmunternde Worte oder einen bedingungslosen Rückhalt. All diesen Personen möchte ich an dieser Stelle meinen Dank aussprechen.

Ein besonderer Dank gilt zunächst meiner Doktormutter Frau Prof. Dr. Inge Wulf, die mir es überhaupt erst ermöglichte, den Weg der Promotion zu beschreiten und mich durch ihr reges Interesse an der Themenstellung sowie ihr konstruktives Feedback stets unterstützte. Für die Einbringung wertvoller Ideen und die Bereitschaft zur Übernahme des Zweitgutachtens danke ich Frau Prof. Dr. Isabel von Keitz herzlich.

Darüber hinaus möchte ich mich bei meinen gegenwärtigen und ehemaligen Kolleginnen und Kollegen am Institut für Wirtschaftswissenschaft für den regen fachlichen, aber auch persönlichen Austausch bedanken, der für viele Aspekte der Arbeit sehr bereichernd war. Dieser Dank gilt insbesondere Frau Petra Ernst, Herrn M.Sc. Tim Jan Friedrich, Herrn M.A. Dominic Jung, Herrn M.Sc. Lucas Kirste, Herrn M.Sc. Jens Niemöller, Frau Dipl.-Math. Nathalia Rentzsch, Herrn Dr. René Alexander Staikowski, Herrn Dr. Philipp Wasmuth und Herrn M.Sc. Jacob Wehrle.

Maßgeblich dazu beigetragen, dass ich mein Promotionsverfahren erfolgreich abschließen und diese Dissertationsschrift verfassen konnte, hat meine Freundin M.Sc. Anika Reichardt. Ihre stets positive und verständnisvolle Art ermöglichten es mir auch die Tiefpunkte dieses Projektes zu überwinden. Für all diese unentwegte Unterstützung, Zuversicht und Motivation während des gesamten Erstellungsprozesses bin ich ihr unendlich dankbar und freue mich auf unsere gemeinsame Zukunft.

Widmen möchte ich diese Arbeit meinen lieben Eltern, die mich zeitlebens stets vorbehaltlos unterstützten und schließlich die Basis für diesen Erfolg legten.

Herzberg am Harz, im Juli 2021

Alexander Senger

Zusammenfassung

Der Wandel von einer sachanlagenintensiven hin zu einer wissensintensiven Ökonomie sowie die voranschreitende Digitalisierung fördern die zunehmend exponierte Stellung immaterieller Werte für die Wertschöpfung der Unternehmen. Zudem nehmen Familienunternehmen, insbesondere in Deutschland, eine hohe ökonomische Relevanz ein und konstituieren sich durch das Zusammenspiel von Familie, Unternehmensführung und Eigentum. Durch dieses Zusammenwirken bestehen bei Familienunternehmen spezifische Ressourcenbündel, die diese von Nicht-Familienunternehmen abgrenzen, Wettbewerbsvorteile generieren können und partiell auf immaterielle Werte zurückzuführen sind.

Infolgedessen sollte auch die Rechnungslegung dieser steigenden Relevanz immaterieller Werte gerecht werden, um den Adressaten ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage vermitteln zu können. Jedoch resultieren aus den spezifischen Charakteristiken immaterieller Werte Ansatz- und Bewertungsprobleme, wodurch wesentliche immaterielle Werte, insbesondere selbst erstellte, nicht bilanziert werden dürfen. Um dem Adressaten dennoch entscheidungsnützliche Informationen bereitzustellen, können Unternehmen über die freiwillige und verpflichtende Unternehmensberichterstattung Informationen über immaterielle Werte offenlegen, deren Qualität hingegen durch weitreichende Ermessensspielräume divergiert.

Insbesondere für Familienunternehmen bestehen aufgrund ausgeprägter finanzieller und nichtfinanzieller Zielstrukturen Anreize, dem Adressaten Informationen über immaterielle Werte in einer hohen Berichterstattungsqualität bereitzustellen. Für börsennotierte Familienunternehmen bestehen zudem umfangreiche Transparenzpflichten, woraus eine Eignung dieses Unternehmenstypus für die wissenschaftliche Arbeit resultiert. Aufgrund des breiten und zugleich international relevanten Forschungsfeldes intendierte Zielsetzung 1 der Arbeit zunächst die Erstellung eines systematischen Literaturüberblicks über die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in Familienunternehmen. Die Ergebnisse begründen die Forschungslücke der Dissertationsschrift, da für deutsche Familienunternehmen bislang keine Erkenntnisse vorliegen.

Die Dissertationsschrift untersucht daher die Determinanten und regulatorischen Dimensionen der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in deutschen, börsennotierten Familienunternehmen für die Geschäftsjahre 2016 bis 2018 (Zielsetzung 2). Auf Grundlage der deskriptiven Ergebnisse wird deutlich,

dass die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte als durchschnittlich zurückhaltend zu definieren ist. Jedoch liegen Unterschiede der Berichterstattungsqualität zwischen den untersuchten Kategorien immaterieller Werte sowie den Verpflichtungsgraden der Informationsinstrumente vor, während die Qualität im Zeitablauf, insbesondere beim Übergang von Geschäftsjahr 2016 auf Geschäftsjahr 2017, zunimmt. Die Ergebnisse der Determinanten verdeutlichen, dass primär die Unternehmensgröße und die Pflicht zur Erstellung einer nichtfinanziellen Konzernklärung (NFE) die Berichterstattungsqualität bestimmen. Aus der Analyse der regulatorischen Dimensionen als explizite Wahlrechte der NFE zeigt sich, dass signifikante Unterschiede der Berichterstattungsqualität auf Grundlage der Berichtsvarianten und der freiwilligen, externen Prüfung zu konstatieren sind.

Die abschließende Zielsetzung 3 dient der Ableitung von Handlungsempfehlungen. Entsprechend werden aus den theoretischen und empirischen Erkenntnissen Implikationen für die Unternehmenspraxis und Standardsetter abgeleitet. Aufgrund der den angewendeten Methoden und folglich empirischen Ergebnissen inhärenten Limitationen sowie bevorstehender regulatorischer Initiativen konnten Ansatzpunkte für zukünftige Forschungsaktivitäten identifiziert werden.

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	XIV
Abkürzungsverzeichnis	XVII
Symbolverzeichnis	XXI
Tabellenverzeichnis	XXIV
1 Einleitung	1
1.1 Problemstellung	1
1.2 Zielsetzung und Forschungsfragen	4
1.3 Gang der Untersuchung	9
2 Begriffliche und konzeptionelle Grundlagen börsennotierter Familienunternehmen	11
2.1 Definitiorische Abgrenzung des Begriffs börsennotierter Familienunternehmen	11
2.1.1 Grundlegende Begriffsabgrenzung	11
2.1.2 Definitionsansätze börsennotierter Familienunternehmen	13
2.2 Makroökonomische Bedeutung börsennotierter Familienunternehmen	16
2.3 Zielstrukturen börsennotierter Familienunternehmen und deren Eigentümerfamilien	20
3 Ökonomische Analyse immaterieller Werte im Kontext von Familienunternehmen	28
3.1 Definition immaterieller Werte	28
3.2 Charakteristiken immaterieller Werte	30
3.3 Kategorisierungen immaterieller Werte	32
3.3.1 Rechtliche Kategorisierung	32
3.3.2 Ökonomische Kategorisierung	34
3.4 Immaterielle Werte als kritischer Erfolgstreiber	38
3.5 Bedeutung immaterieller Werte in börsennotierten Familienunternehmen im Kontext des Resource-based View	42
3.5.1 Der Resource-based View als Theorie zur Erklärung von Wettbewerbsvorteilen	42
3.5.2 Theoretische und empirische Verortung immaterieller Werte in börsennotierten Familienunternehmen	44

4	Ökonomische Analyse der Unternehmensberichterstattung als geeignetes Instrument zur Abbildung immaterieller Werte	50
4.1	Theoriegeleitete Erklärungsansätze der Berichterstattung über immaterielle Werte	50
4.1.1	Prinzipal-Agenten-Theorie	51
4.1.2	Stakeholder-Theorie	52
4.1.3	Signalling-Theorie	53
4.1.4	Legitimitätstheorie	54
4.1.5	Ableitung eines Theoriegerüsts zur Berichterstattung über immaterielle Werte	56
4.2	Informationsinstrumente zur Berichterstattung über immaterielle Werte und deren Prüfung	59
4.3	Rechtliche Rahmenbedingungen immaterieller Werte im Lichte der Rechnungslegung	64
4.3.1	Immaterielle Werte im IFRS-Abschluss	64
4.3.1.1	Normative Anforderungen an entscheidungsnützliche Informationen über immaterielle Werte nach IFRS	64
4.3.1.2	Abbildung immaterieller Werte auf Grundlage der allgemeinen Definitions- und Ansatzkriterien	69
4.3.1.3	Abbildung immaterieller Werte unter Berücksichtigung zugangsspezifischer Definitions- und Ansatzkriterien	74
4.3.1.4	Zusätzliche Berichterstattung über immaterielle Werte im Anhang	79
4.3.1.5	Zusammenfassung und Würdigung der Erkenntnisse zur Abbildung immaterieller Werte im IFRS-Abschluss	80
4.3.2	Immaterielle Werte in der Lageberichterstattung	81
4.3.2.1	Grundzüge der Entwicklung der Lageberichterstattung	81
4.3.2.2	Grundsätze ordnungsmäßiger Lageberichterstattung	84
4.3.2.3	Abbildung immaterieller Werte im Lagebericht	87
4.3.2.4	Abbildung immaterieller Werte in der nichtfinanziellen Berichterstattung	97
4.3.2.5	Zusammenfassung und Würdigung der Erkenntnisse zur Abbildung immaterieller Werte im Lagebericht	101
4.4	Immaterielle Werte in der freiwilligen Unternehmensberichterstattung	104
4.4.1	Anreize und Kosten freiwilliger Berichterstattung aus Unternehmenssicht	105

4.4.2	Rahmenwerke mit implizitem Bezug zur Berichterstattung über immaterielle Werte	107
4.4.2.1	Darstellung ausgewählter Ansätze der Nachhaltigkeitsberichterstattung	107
4.4.2.2	Berichterstattung über immaterielle Werte mittels der GRI Standards	110
4.4.3	Rahmenwerke mit explizitem Bezug zur Berichterstattung über immaterielle Werte und Würdigung	112
4.4.3.1	Historische Entwicklung von Ansätzen zur Ausgestaltung der freiwilligen Berichterstattung über immaterielle Werte	112
4.4.3.2	Vorstellung ausgewählter Ansätze zur freiwilligen Berichterstattung über immaterielle Werte	114
4.4.3.2.1	Intellectual Capital Statement des Arbeitskreises „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V.	115
4.4.3.2.2	WICI Intangible Reporting Framework der World Intellectual Capital/Assets Initiative	117
4.4.3.2.3	Long Term Value Framework des Embankment Project for Inclusive Capitalism	120
4.5	Synopse der bisherigen Erkenntnisbeiträge	122

5 Ableitung des Bezugsrahmenmodells und der Hypothesen unter Berücksichtigung bisheriger Erkenntnisbeiträge und des Forschungsstands **124**

5.1	Darstellung des Forschungsstands mittels eines systematischen Literatur-Reviews	124
5.1.1	Vorgehensweise bei der Selektion relevanter Beiträge	125
5.1.2	Überblicksartige Darstellung der identifizierten Publikationen	127
5.1.3	Synthese der Ergebnisse der identifizierten Publikationen	130
5.2	Ableitung des Bezugsrahmenmodells aus der Synthese bisheriger Erkenntnisbeiträge und Theorien	137
5.3	Theorie- und erkenntnisgeleitete Entwicklung der Hypothesen	140
5.3.1	Grundlegende Vorgehensweise der Hypothesenentwicklung	141
5.3.2	Definition der zu untersuchenden Modelle der Berichterstattungsqualität	142
5.3.3	Hypothesen der Determinanten der Berichterstattungsqualität	143
5.3.3.1	Hypothesen der allgemeinen Unternehmenscharakteristika	143
5.3.3.2	Hypothesen der Charakteristika mit Bezug zu immateriellen Werten	148

5.3.3.3	Hypothesen der Corporate Governance	150
5.3.3.4	Hypothese der Standardsetter	154
5.3.4	Hypothesen der regulatorischen Dimensionen der Berichterstattungsqualität	157
6	Empirische Untersuchung der Determinanten und regulatorischen Dimensionen der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte	164
6.1	Datenbasis der Untersuchung	164
6.1.1	Definition des Untersuchungsfeldes und -zeitraums	164
6.1.2	Konkretisierung und komparative Darstellung der Datenbasis der Untersuchung	166
6.2	Ableitung und Würdigung der anzuwendenden Untersuchungsmethoden	171
6.2.1	Evaluierung der empirischen Methode zur Bestimmung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte	171
6.2.2	Evaluierung der empirischen Methode zur Bestimmung der Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte	174
6.2.3	Evaluierung der empirischen Methoden zur Bestimmung von Unterschieden in der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte auf Grundlage regulatorischer Dimensionen	176
6.3	Spezifikation der notwendigen Operationalisierungen der Untersuchung sowie deren deskriptive Darstellung	178
6.3.1	Operationalisierung geeigneter Messansätze der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte	179
6.3.1.1	Ableitung des Kriterienkatalogs zur Erhebung der Berichterstattung über immaterielle Werte	179
6.3.1.1.1	Evaluierung der zu berücksichtigenden Rahmenwerke	180
6.3.1.1.2	Konstruktion und Darstellung des Kriterienkatalogs	181
6.3.1.1.3	Gegenüberstellung der inhaltlichen Anforderungen des Kriterienkatalogs mit den (Beispiel-)Indikatoren der GRI Standards, des DRS 20 und des Anhangs	184
6.3.1.2	Ableitung der Qualitätsdefinition der Berichterstattung über immaterielle Werte	185
6.3.1.3	Ableitung der Informationsinstrumente zur Bestimmung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte	191
6.3.1.3.1	Vorbemerkungen	192
6.3.1.3.2	Definition der zu berücksichtigenden verpflichtenden Informationsinstrumente	193

6.3.1.3.3	Definition der zu berücksichtigenden freiwilligen Informationsinstrumente	197
6.3.1.4	Reliabilität und Validität der abgeleiteten Messansätze	199
6.3.2	Deskriptive Ergebnisse der Messansätze der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte	202
6.3.2.1	Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung	203
6.3.2.2	Berichterstattungsqualität des Humankapitals in der Unternehmensberichterstattung	205
6.3.2.3	Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals in der Unternehmensberichterstattung	209
6.3.2.4	Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals in der Unternehmensberichterstattung	213
6.3.2.5	Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten	217
6.3.2.6	Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten	222
6.3.2.7	Zusammenfassung der Erkenntnisse der deskriptiven Analyse der Berichterstattungsqualität	227
6.3.3	Operationalisierung und deskriptive Ergebnisse geeigneter Messansätze der Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte	229
6.3.3.1	Determinanten der allgemeinen Unternehmenscharakteristika	229
6.3.3.2	Determinanten der Charakteristika mit Bezug zu immateriellen Werten	237
6.3.3.3	Determinanten der Corporate Governance	241
6.3.3.4	Determinante der Standardsetter	247
6.3.3.5	Zusammenfassung der Erkenntnisse der deskriptiven Analyse der Determinanten	248
6.3.4	Deskriptive Ergebnisse der regulatorischen Dimensionen der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte	249
6.3.4.1	Berichtsvarianten der nichtfinanziellen Berichterstattung	250
6.3.4.2	Verwendung von Rahmenwerken für die Erstellung der nichtfinanziellen Berichterstattung	251
6.3.4.3	Freiwillige, externe Prüfung der nichtfinanziellen Berichterstattung	253
6.3.4.4	Zusammenfassung der Erkenntnisse der deskriptiven Analyse der regulatorischen Dimensionen	256

6.4	Empirische Befunde der Hypothesenüberprüfung	257
6.4.1	Definitorische Grundlagen der empirischen Untersuchungen	257
6.4.2	Empirische Befunde der Determinanten der Berichterstattungs- qualität immaterieller Werte	259
6.4.2.1	Darstellung der Ergebnisse der Modellwahl	259
6.4.2.2	Darstellung der Ergebnisse der Regressionsdiagnostik	261
6.4.2.3	Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Wer- te in der Unternehmensberichterstattung	267
6.4.2.4	Determinanten der Berichterstattungsqualität des Humankapi- tals in der Unternehmensberichterstattung	270
6.4.2.5	Determinanten der Berichterstattungsqualität des Beziehungs- kapitals in der Unternehmensberichterstattung	273
6.4.2.6	Determinanten der Berichterstattungsqualität des Strukturka- pitals in der Unternehmensberichterstattung	276
6.4.2.7	Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Wer- te in den verpflichtenden Informationsinstrumenten	280
6.4.2.8	Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Wer- te in den freiwilligen Informationsinstrumenten	282
6.4.2.9	Zusammenfassung der Erkenntnisse der Determinanten der Be- richterstattungsqualität immaterieller Werte	286
6.4.3	Empirische Befunde der regulatorischen Dimensionen der Bericht- erstattungsqualität immaterieller Werte	290
6.4.3.1	Vorbemerkungen zur methodischen Vorgehensweise	290
6.4.3.2	Berichtsvarianten der nichtfinanziellen Berichterstattung	291
6.4.3.2.1	Verortung der nichtfinanziellen Konzernerkklärung im Lage- bericht	291
6.4.3.2.2	Integrationsvarianten der nichtfinanziellen Konzernerkklärung .	294
6.4.3.3	Verwendung von Rahmenwerken für die Erstellung der nichtfi- nanziellen Berichterstattung	297
6.4.3.4	Freiwillige, externe Prüfung der nichtfinanziellen Berichterstat- tung	300
6.4.3.5	Zusammenfassung der Erkenntnisse der regulatorischen Dimen- sionen der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte . . .	302
6.5	Kritische Würdigung der empirischen Befunde	304
7	Implikationen für die Unternehmenspraxis und Standard- setter	307
7.1	Ableitung von Handlungsempfehlungen für (Familien-)Unternehmen	307
7.2	Ableitung von Handlungsempfehlungen für Standardsetter	310

8 Schlussbetrachtung	316
8.1 Zusammenfassung der Ergebnisse	316
8.2 Ausblick für zukünftige Forschungsaktivitäten	319
Verzeichnis der Gesetze und sonstiger Verlautbarungen nationaler und internationaler Standardsetter	321
Literaturverzeichnis	325
Anhang	381
A Suchbegriffe des systematischen Literatur-Reviews	381
B Weitere signifikante Determinanten des Forschungsstands	382
C Unternehmen der Stichprobe	383
D Branchenverteilungen	385
E Kriterienkatalog	386
F Erfüllungsgrad des Kriterienkatalogs mittels der (Beispiel-)Indikatoren der GRI Standards, des DRS 20 und des Anhangs	394
G Deskriptive Informationen zur Berichterstattungsqualität	395
H Weitere deskriptive Eigenschaften der Determinanten	405
I Q-Q-Plots der untersuchten Modelle	408
J Weitere Ergebnisse der Regressionsmodelle der Paneldatenanalyse . .	411
K Weitere Ergebnisse zu den Unterschiedshypothesen der regulatorischen Dimensionen	412

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Gang der Untersuchung	10
Abbildung 2:	Anteil börsennotierter Familienunternehmen an allen Unternehmen im Prime Standard	20
Abbildung 3:	Ökonomische Kategorien immaterieller Werte gemäß der internationalen Dreiteilung und dem AKIW	36
Abbildung 4:	Entwicklung der Erwerbstätigen nach Wirtschaftssektoren in Deutschland von 1950 bis 2020	40
Abbildung 5:	Darstellung der Erkenntnisse zur Bedeutung immaterieller Werte in (Familien-)Unternehmen	48
Abbildung 6:	Theoriegerüst zur Berichterstattung über immaterielle Werte	58
Abbildung 7:	Berichtsvarianten der nichtfinanziellen Erklärung und des nichtfinanziellen Berichts auf Grundlage bisheriger empirischer Erhebungen	61
Abbildung 8:	Qualitative Anforderungen an entscheidungsnützliche Informationen nach dem Rahmenkonzept der IFRS	66
Abbildung 9:	Definitions- und Ansatzkriterien immaterieller Vermögenswerte nach IFRS	71
Abbildung 10:	Zugangsarten immaterieller Vermögenswerte nach IFRS	75
Abbildung 11:	Arbeitsschritte eines systematischen Literatur-Reviews	125
Abbildung 12:	Verteilung der identifizierten Beiträge nach dem Zeitraum der Untersuchung und geografischer Verortung . .	129
Abbildung 13:	Bezugsrahmenmodell der empirischen Untersuchung zur Berichterstattung über immaterielle Werte	138
Abbildung 14:	Zu untersuchende Kategorien der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte	143
Abbildung 15:	Übersicht der Hypothesen von Forschungsfrage 1	156
Abbildung 16:	Übersicht der Hypothesen von Forschungsfrage 2	163
Abbildung 17:	Vergleich der Branchenverteilung zwischen der Stichprobe und dem DAXplus Family-Index im Jahr 2018	168
Abbildung 18:	Vergleich der Branchenverteilung zwischen der Stichprobe und dem Prime Standard im Jahr 2018	170
Abbildung 19:	Verteilung der Kriterien über die Haupt- und Subkategorien	183
Abbildung 20:	Möglicher Erfüllungsgrad des Kriterienkatalogs mittels der Anforderungen der GRI Standards, des DRS 20 und des Anhangs	185

Abbildung 21:	Verpflichtende Informationsinstrumente der Unternehmensberichterstattung der empirischen Untersuchung . .	197
Abbildung 22:	Freiwillige Informationsinstrumente der Unternehmensberichterstattung der empirischen Untersuchung	199
Abbildung 23:	Boxplot der Variable Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung für die Geschäftsjahre 2016–2018	204
Abbildung 24:	Boxplot der Variable Berichterstattungsqualität des Humankapitals in der Unternehmensberichterstattung für die Geschäftsjahre 2016–2018	206
Abbildung 25:	Anteile der quantitativen und qualitativen Angaben der Berichterstattungsqualität des Humankapitals in der Unternehmensberichterstattung	208
Abbildung 26:	Boxplot der Variable Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals in der Unternehmensberichterstattung für die Geschäftsjahre 2016–2018	210
Abbildung 27:	Anteile der quantitativen und qualitativen Angaben der Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals in der Unternehmensberichterstattung	213
Abbildung 28:	Boxplot der Variable Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals in der Unternehmensberichterstattung für die Geschäftsjahre 2016–2018	214
Abbildung 29:	Anteile der quantitativen und qualitativen Angaben der Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals in der Unternehmensberichterstattung	216
Abbildung 30:	Boxplot der Variable Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten für die Geschäftsjahre 2016–2018	218
Abbildung 31:	Boxplot der Variable Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten für die Geschäftsjahre 2016–2018	223
Abbildung 32:	Boxplot der Variable Unternehmensgröße für die Geschäftsjahre 2016–2018	231
Abbildung 33:	Boxplot der Variable Unternehmensverschuldung für die Geschäftsjahre 2016–2018	233
Abbildung 34:	Boxplot der Variable Unternehmensprofitabilität für die Geschäftsjahre 2016–2018	235

Abbildung 35:	Boxplot der Variable Unternehmensalter für das Geschäftsjahr 2018	237
Abbildung 36:	Boxplot der Variable Forschungs- und Entwicklungsin- tensität für die Geschäftsjahre 2016–2018	239
Abbildung 37:	Boxplot der Variable Marktwert-Buchwert-Verhältnis für die Geschäftsjahre 2016–2018	240
Abbildung 38:	Boxplot der Variable Stimmrechtsanteil der Gründerfa- milie für die Geschäftsjahre 2016–2018	242
Abbildung 39:	Boxplot der Variable Größe des Prüfungsausschusses für die Geschäftsjahre 2016–2018	246
Abbildung 40:	Vergleich der zur Erstellung einer NFE verpflichteten Familienunternehmen in den Geschäftsjahren 2017 und 2018	247
Abbildung 41:	Berichtsvarianten von NFE/NFB in den Geschäftsjah- ren 2017 und 2018	251
Abbildung 42:	Verwendete Rahmenwerke für die Erstellung der NFE in den Geschäftsjahren 2017 und 2018	252
Abbildung 43:	Prüfungstiefe der NFE in den Geschäftsjahren 2017 und 2018	254
Abbildung 44:	Prüfungsdienstleister der NFE in den Geschäftsjahren 2017 und 2018	255
Abbildung 45:	Gegenüberstellung der Aspekte der NFE und der Ka- tegorien immaterieller Werte sowie resultierende Hand- lungsempfehlungen	313
Abbildung 46:	Indexzugehörigkeit der Unternehmen der Stichprobe . .	405
Abbildung 47:	Q-Q-Plot der theoretischen und tatsächlichen Residuen des Modells IWQ	408
Abbildung 48:	Q-Q-Plot der theoretischen und tatsächlichen Residuen des Modells HIWQ	408
Abbildung 49:	Q-Q-Plot der theoretischen und tatsächlichen Residuen des Modells BIWQ	409
Abbildung 50:	Q-Q-Plot der theoretischen und tatsächlichen Residuen des Modells SIWQ	409
Abbildung 51:	Q-Q-Plot der theoretischen und tatsächlichen Residuen des Modells PIWQ	410
Abbildung 52:	Q-Q-Plot der theoretischen und tatsächlichen Residuen des Modells FIWQ	410

Abkürzungsverzeichnis

a. F.	alte Fassung
Abs.	Absatz
AG	Aktiengesellschaft
AKCG	Arbeitskreis „ <i>Corporate Governance Reporting</i> “ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V.
AKEU	Arbeitskreis „Externe Unternehmensrechnung“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V.
AKIW	Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V.
AktG	Aktiengesetz
Art.	Artikel
ARUG II	Gesetz zur Umsetzung der zweiten Aktionärsrechterichtlinie
BE	Begründungserwägungen
BilReG	Bilanzrechtsreformgesetz
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
bzw.	beziehungsweise
Co.	Compagnie
CSR-RLUG	CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz
d. h.	das heißt
DAX	Deutscher Aktienindex
DCGK	Deutscher Corporate Governance Kodex
DNK	Deutscher Nachhaltigkeitskodex
DRS	Deutscher Rechnungslegungs Standard
e. V.	eingetragener Verein
EBITDA	<i>Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortisation</i>

EFFAS CIC	<i>European Federation of Financial Analysts Societies Commission on Intellectual Capital</i>
EFRAG	<i>European Financial Reporting Advisory Group</i>
EPIC	<i>Embankment Project for Inclusive Capitalism</i>
et al.	und andere
F-PEC	<i>Family Influence on Power, Experience and Culture</i>
F&E	Forschung und Entwicklung
FE	<i>Fixed Effects</i>
FF	Forschungsfrage
FIRE	<i>Finance, Insurance and Real Estate</i>
FISG	Gesetz zur Stärkung der Finanzmarktintegrität
FKQ	Fremdkapitalquote
GEX	German Entrepreneurial-Index
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GoF	Geschäfts- oder Firmenwert
GoL	Grundsätze ordnungsmäßiger Lageberichterstattung
GRI	<i>Global Reporting Initiative</i>
GRI G4	vierte Version der GRI <i>Sustainability Reporting Guidelines</i>
GRI Standards	GRI <i>Sustainability Reporting Standards</i>
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
HAFixD	HAFix Deutschland
HGB	Handelsgesetzbuch
Hrsg.	Herausgeber / herausgegeben
i. e. S.	im engeren Sinne
i. S. d.	im Sinne der / des
i. V. m.	in Verbindung mit

i. w. S.	im weiteren Sinne
IAS	<i>International Accounting Standards</i>
IASB	<i>International Accounting Standards Board</i>
ICS	<i>Intellectual Capital Statement</i>
IfM	Institut für Mittelstandsforschung
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i>
IIRC	<i>International Integrated Reporting Council</i>
IIRF	<i>The International <IR> Framework</i>
Inc.	incorporated
IQA	Interquartilsabstand
ISIN	Internationale Wertpapierkennnummer
KG	Kommanditgesellschaft
KGaA	Kommanditgesellschaft auf Aktien
Ltd.	limited
LTVF	<i>Long Term Value Framework</i>
Mrd.	Milliarden
NFB	nichtfinanzieller (Konzern-)Bericht
NFE	nichtfinanzielle (Konzern-)Erklärung
Nr.	Nummer(n)
plc	<i>public limited company</i>
RE	<i>Random Effects</i>
RK	Rahmenkonzept
Rn.	Randnummer(n)
RoA	Gesamtkapitalrentabilität
RoE	Eigenkapitalrentabilität

RoI	Kapitalrentabilität
RoS	Umsatzrentabilität
S.	Seite(n)
S&P	Standard & Poor's
SE	Europäische Aktiengesellschaft (<i>Societas Europaea</i>)
SFI	Substantial Family Influence-Ansatz
u. a.	unter anderem / und andere
VAIC	<i>Value Added Intellectual Coefficient</i>
vgl.	vergleiche
WICI	<i>World Intellectual Capital/Assets Initiative</i>
WIRF	<i>WICI Intangible Reporting Framework</i>
WPG	Wirtschaftsprüfungsgesellschaft(en)
z. B.	zum Beispiel

Symbolverzeichnis

α_i	individueller, zeitkonstanter Fehlerterm
β	Vektor der Regressionskoeffizienten der K unabhängigen Variablen
Δ	Differenz (Delta)
ε_{it}	idiosynkratischer Fehler
μ_1	Erwartungswert von Gruppe 1
μ_2	Erwartungswert von Gruppe 2
σ_α^2	Varianz von α
AGF	unabhängige Variable für den Stimmrechtsanteil der Gründerfamilie
ALT	unabhängige Variable für das Unternehmensalter
BAR	unabhängige Variable für die Beteiligung der Gründerfamilie am Aufsichtsrat
BG	Teststatistik des Breusch-Godfrey-Tests
BIWQ	abhängige Variable der Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals in der Unternehmensberichterstattung
BM	Kontrollvariable für die Branche <i>Basic Materials</i>
BP	Teststatistik des Breusch-Pagan-Tests
BPLM	Teststatistik des Breusch-Pagan-Lagrange-Multiplikator-Tests
BS	unabhängige Variable für die Unternehmensgröße (weitere Operationalisierung)
BVT	unabhängige Variable für die Beteiligung der Gründerfamilie am Vorstand
CG	Kontrollvariable für die Branche <i>Consumer Goods</i>
$cor(\cdot)$	Korrelation
CS	Kontrollvariable für die Branche <i>Consumer Services</i>
$E[\cdot \cdot]$	bedingter Erwartungswert
FEI	unabhängige Variable für die Forschungs- und Entwicklungsintensität

FIWQ	abhängige Variable der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten
FKQ	unabhängige Variable für die Unternehmensverschuldung
FR	Kontrollvariable für die Branche FIRE
GPA	unabhängige Variable für die Größe des Prüfungsausschusses
H	Teststatistik des Hausman-Spezifikationstests
H_0	Nullhypothese
H_1	Alternativhypothese
HIWQ	abhängige Variable der Berichterstattungsqualität des Humankapitals in der Unternehmensberichterstattung
i	Index der Untersuchungsobjekte
ID	Kontrollvariable für die Branche <i>Industrials</i>
IWQ	abhängige Variable der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung
K	Anzahl der unabhängigen Variablen x_{it} und Regressionskoeffizienten β
L	Teststatistik des Levene-Tests
MBV	unabhängige Variable für das Marktwert-Buchwert-Verhältnis
MK	unabhängige Variable für die Unternehmensgröße
n	Anzahl der Untersuchungsobjekte
NFE	unabhängige Variable für die Pflicht zur Erstellung einer nichtfinanziellen Konzernklärung
p-Wert	Signifikanzwert
PCD	Teststatistik des Pesaran-CD-Tests
PH	Kontrollvariable für die Branche <i>Pharma & Healthcare</i>
PIWQ	abhängige Variable der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung
r	Bravais-Pearson-Korrelationskoeffizient
R^2	Bestimmtheitsmaß

ROE	unabhängige Variable für die Unternehmensprofitabilität
RR	Teststatistik des Ramsey-Reset-Tests
SIWQ	abhängige Variable der Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals in der Unternehmensberichterstattung
SW	Teststatistik des Shapiro-Wilk-Tests
t	Zeitindex
T	Teststatistik des t-Tests
T	Anzahl der Perioden
TC	Kontrollvariable für die Branche <i>Telecommunication</i>
U	Teststatistik des Mann-Whitney-U-Tests
x_{it}	unabhängige Variable
X'_{it}	Vektor der K unabhängigen Variablen x_{it}
y_{it}	abhängige Variable
\forall	für alle

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Definitionsansätze von Familienunternehmen	13
Tabelle 2:	Makroökonomische Bedeutung von Familienunternehm- men in Deutschland	17
Tabelle 3:	Zielstrukturen deutscher Familienunternehmen auf Ba- sis empirischer Studien	24
Tabelle 4:	Aggregierte Zielstrukturen deutscher, börsennotierter Fa- milienunternehmen	26
Tabelle 5:	Kategorien immaterieller Werte in ausgewählten Publi- kationen	34
Tabelle 6:	Bestandteile der Unternehmensberichterstattung und de- ren Berücksichtigung in der Abschlussprüfung	63
Tabelle 7:	Kategorien immaterieller Werte in den Bestandteilen des Lageberichts sowie zentrale Ermessensspielräume für die Berichterstattung über immaterielle Werte	102
Tabelle 8:	Aufbau des ICS des AKIW	116
Tabelle 9:	Berichterstattungsprinzipien des WIRF unter Berück- sichtigung ihrer Herkunft	118
Tabelle 10:	Berichtsaufbau des WIRF	120
Tabelle 11:	Kategorisierung der Werttreiber des LTVF	121
Tabelle 12:	Überblick über die identifizierten Publikationen des sys- tematischen Literatur-Reviews	128
Tabelle 13:	Untersuchte Kategorien immaterieller Werte zur Bestim- mung der Berichterstattungsqualität	131
Tabelle 14:	Signifikante Determinanten immaterieller Werte sowie der Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturka- pital bisheriger Publikationen	132
Tabelle 15:	Übersicht der Aufbereitungsschritte zur Gewinnung der Stichprobe	167
Tabelle 16:	Differenzierungsmöglichkeiten der Qualitätsdefinitionen der Publikationen des Forschungsstands	186
Tabelle 17:	Qualitätsdefinition der Berichterstattung über immate- rielle Werte	189
Tabelle 18:	Übersicht der erreichbaren Punktzahlen der Messansät- ze der Berichterstattungsqualität	191
Tabelle 19:	Lage- und Streuungsparameter der Variable Berichter- stattungsqualität immaterieller Werte in der Unterneh- mensberichterstattung	205

Tabelle 20:	Lage- und Streuungsparameter der Variable Berichterstattungsqualität des Humankapitals in der Unternehmensberichterstattung	207
Tabelle 21:	Lage- und Streuungsparameter der Variable Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals in der Unternehmensberichterstattung	211
Tabelle 22:	Lage- und Streuungsparameter der Variable Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals in der Unternehmensberichterstattung	215
Tabelle 23:	Lage- und Streuungsparameter der Variable Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten	219
Tabelle 24:	Zusammensetzung und Entwicklung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten und in der Unternehmensberichterstattung	221
Tabelle 25:	Lage- und Streuungsparameter der Variable Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten	224
Tabelle 26:	Entwicklung der Informationsdopplung in der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumenten im Vergleich zur Unternehmensberichterstattung	226
Tabelle 27:	Lage- und Streuungsparameter der Variable Unternehmensgröße	232
Tabelle 28:	Durchschnittliche Beteiligung der Gründerfamilie am Vorstand und Aufsichtsrat für die Geschäftsjahre 2016–2018	244
Tabelle 29:	Symbol, Bezeichnung und Operationalisierung der Variablen	259
Tabelle 30:	Ergebnisse der Modellwahl mittels des Breusch-Pagan-Lagrange-Multiplikator-Tests	260
Tabelle 31:	Ergebnisse der Modellwahl mittels des Hausman-Spezifikationstests	261
Tabelle 32:	Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der linearen Spezifikation mittels des Ramsey-Reset-Tests . .	262

Tabelle 33:	Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Normalverteilung der Residuen mittels des Shapiro-Wilk-Tests	263
Tabelle 34:	Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Homoskedastizität mittels des Breusch-Pagan-Tests	264
Tabelle 35:	Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Abwesenheit von Autokorrelation mittels des Breusch-Godfrey-Tests	265
Tabelle 36:	Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Abwesenheit von Multikollinearität mittels des Varianzinflationsfaktors	265
Tabelle 37:	Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Abwesenheit von Querschnittskorrelation mittels des Pesaran-CD-Tests	266
Tabelle 38:	Ergebnistabelle für das Modell Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung	268
Tabelle 39:	Ergebnistabelle für das Modell Berichterstattungsqualität Humankapital in der Unternehmensberichterstattung	271
Tabelle 40:	Ergebnistabelle für das Modell Berichterstattungsqualität Beziehungskapital in der Unternehmensberichterstattung	274
Tabelle 41:	Ergebnistabelle für das Modell Berichterstattungsqualität Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung	277
Tabelle 42:	Ergebnistabelle für das Modell Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten	280
Tabelle 43:	Ergebnistabelle für das Modell Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten	283
Tabelle 44:	Übersicht über die Ergebnisse der Hypothesenüberprüfung der Determinanten (Forschungsfrage 1)	286
Tabelle 45:	Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Normalverteilung mittels des Shapiro-Wilk-Tests für die Verortung im Lagebericht (Hypothese 12a)	292

Tabelle 46:	Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Varianzhomogenität mittels des Levene-Tests für die Verortung im Lagebericht (Hypothese 12a)	292
Tabelle 47:	Ergebnistabelle für die Verortung im Lagebericht (Hypothese 12a)	293
Tabelle 48:	Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Normalverteilung mittels des Shapiro-Wilk-Tests für die Verortung als Integrationsvariante (Hypothese 12b)	294
Tabelle 49:	Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Varianzhomogenität mittels des Levene-Tests für die Verortung als Integrationsvariante (Hypothese 12b)	295
Tabelle 50:	Ergebnistabelle für die Verortung als Integrationsvariante (Hypothese 12b)	296
Tabelle 51:	Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Normalverteilung mittels des Shapiro-Wilk-Tests für die Verwendung von Rahmenwerken (Hypothese 13)	297
Tabelle 52:	Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Varianzhomogenität mittels des Levene-Tests für die Verwendung von Rahmenwerken (Hypothese 13)	298
Tabelle 53:	Ergebnistabelle für die Verwendung von Rahmenwerken (Hypothese 13)	299
Tabelle 54:	Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Normalverteilung mittels des Shapiro-Wilk-Tests für die freiwillige, externe Prüfung (Hypothese 14)	300
Tabelle 55:	Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Varianzhomogenität mittels des Levene-Tests für die freiwillige, externe Prüfung (Hypothese 14)	301
Tabelle 56:	Ergebnistabelle für die freiwillige, externe Prüfung (Hypothese 14)	302
Tabelle 57:	Übersicht über die Ergebnisse der Hypothesenüberprüfung der regulatorischen Dimensionen (Forschungsfrage 2)	302
Tabelle 58:	Verwendete deutschsprachige Schlagwörter des systematischen Literatur-Reviews	381
Tabelle 59:	Verwendete englischsprachige Schlagwörter des systematischen Literatur-Reviews	381

Tabelle 60:	Weitere signifikante Determinanten der Oberkategorie immaterielle Werte und der Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital bisheriger Publikationen . . .	382
Tabelle 61:	Verzeichnis der untersuchten Familienunternehmen . . .	384
Tabelle 62:	Branchenverteilung der Stichprobe und des DAXplus Family-Indexes gemäß DAXsupersector	385
Tabelle 63:	Branchenverteilung der Stichprobe und des Prime Standard gemäß DAXsupersector	385
Tabelle 64:	Kriterienkatalog der empirischen Untersuchung zur Bestimmung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte	393
Tabelle 65:	Erfüllungsgrad des Kriterienkatalogs mittels der (Beispiel-)Indikatoren der GRI Standards, des DRS 20 und des Anhangs	394
Tabelle 66:	Deskriptive Informationen zur Berichterstattungsqualität des Humankapitals in der Unternehmensberichterstattung	395
Tabelle 67:	Deskriptive Informationen zur Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals in der Unternehmensberichterstattung	396
Tabelle 68:	Deskriptive Informationen zur Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals in der Unternehmensberichterstattung	397
Tabelle 69:	Deskriptive Informationen zur Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten	400
Tabelle 70:	Deskriptive Informationen zur Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten	403
Tabelle 71:	Zusammensetzung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten und in der Unternehmensberichterstattung . . .	404
Tabelle 72:	Lage- und Streuungsparameter der Variable Unternehmensverschuldung	405
Tabelle 73:	Lage- und Streuungsparameter der Variable Unternehmensprofitabilität	406
Tabelle 74:	Lage- und Streuungsparameter der Variable Forschungs- und Entwicklungsintensität	406

Tabelle 75:	Lage- und Streuungsparameter der Variable Marktwert- Buchwert-Verhältnis	406
Tabelle 76:	Lage- und Streuungsparameter der Variable Stimmrechts- anteil der Gründerfamilie	406
Tabelle 77:	Lage- und Streuungsparameter der Variable Größe des Prüfungsausschusses	407
Tabelle 78:	Ergebnisse der Regressionsmodelle der Paneldatenana- lyse mit abweichender Operationalisierung der Variable Unternehmensgröße	411
Tabelle 79:	Deskriptive Ergebnisse der Berichterstattungsqualität der Integrationsvarianten	412
Tabelle 80:	Deskriptive Ergebnisse der Berichterstattungsqualität bei Verwendung der Rahmenwerke der GRI und des DNK .	412

1 Einleitung

*„Uns Familienunternehmer stärkt die Tatsache,
dass wir ein Glied einer langen Kette von Generationen sind.“¹*

– Dr. h. c. August Oetker (*1944)

Dieses Zitat reflektiert eine besondere Charakteristik von Familienunternehmen, die den primären Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit konstituieren. Diese Charakteristiken von Familienunternehmen berücksichtigend werden im vorliegenden Kapitel die aus diesem Zusammenhang erwachsene Problemstellung im Kontext der Rechnungslegung erläutert (Kapitel 1.1) sowie die Zielsetzungen und Forschungsfragen abgeleitet (Kapitel 1.2). Daran schließt sich die Darlegung des Gangs der Untersuchung an (Kapitel 1.3).

1.1 Problemstellung

Familienunternehmen nehmen in Deutschland eine hohe volkswirtschaftliche Bedeutung ein, da diese – in Abhängigkeit von der zugrunde gelegten Definition – bis zu 90% der privatwirtschaftlichen Unternehmen darstellen und bei diesen nahezu 60% der Beschäftigten tätig sind.² Dabei ist diesen Unternehmen gemein, dass die Gründerfamilie eine gewisse Kontrolle als Anteilseigner respektive über die Unternehmensführung ausübt.³ Dementsprechend stellen Familienunternehmen komplexe Gefüge dar, die sich durch das Zusammenspiel von Familie und Unternehmen, spezifischer sogar von Familie, Unternehmensführung und Eigentum, konstituieren.⁴ Durch diese Wirkungszusammenhänge von Familie und Unternehmen liegen in Familienunternehmen gegenüber Nicht-Familienunternehmen spezifische Ressourcenbündel vor, die besondere Wettbewerbsvorteile entfalten können und zugleich auf immaterielle Werte zurückzuführen sind.⁵ Die langfristigen Zielstrukturen in Familienunternehmen berücksichtigend sind als wichtige immaterielle Werte beispielsweise langfristige Beziehungen zu Mitarbeitern und Kunden sowie durch frühere Generationen an die Gründerfamilie für Zwecke der Unternehmensführung vermitteltes Wissen zu nennen.⁶

¹ Dieses Zitat entstammt der Dr. Oetker Welt, Dr. August Oetker Nahrungsmittel KG, Lutterstraße 14, 33617 Bielefeld; zitiert nach Cravotta (2013), S. 17.

² Vgl. Gottschalk et al. (2019), S. 1.

³ Vgl. Zellweger (2017), S. 4.

⁴ Vgl. Zellweger (2017), S. 17–18.

⁵ Vgl. Habbershon und Williams (1999), S. 1.

⁶ Vgl. Zellweger (2017), S. 141.

Jedoch deklarierte bereits Moxter (1979) immaterielle Werte als die „ewigen Sorgenkinder des Bilanzrechts“⁷ und verwies damit auf eine in den Folgejahren bis heute andauernde vielschichtig diskutierte Problematik in Wissenschaft und Praxis.⁸ Die Grundlage für diese umfassende Betrachtung von immateriellen Werten im wissenschaftlichen Diskurs bilden Ansatz- und Bewertungsprobleme, beispielsweise des Humankapitals,⁹ dieser nicht-physischen Ressourcen und die damit einhergehende Nicht-Bilanzierungsfähigkeit wesentlicher immaterieller Werte.¹⁰ Dabei ist die Bilanzierung von wesentlichen selbst erstellten immateriellen Werten grundsätzlich sowohl nach den Normen des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) als auch nach den *International Financial Reporting Standards* (IFRS) verboten. So unterliegen selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens wie beispielsweise Marken und Kundenlisten gemäß § 248 Abs. 2 Satz 2 HGB einem expliziten Bilanzierungsverbot. Auch die zunehmende Entwicklung hin zu einer Marktbewertung der Vermögenswerte und Schulden durch die IFRS für kapitalmarktorientierte Unternehmen kann diese bestehenden Bewertungsproblematiken nicht vollständig lösen,¹¹ sodass gemäß IAS 38.63 ein explizites Bilanzierungsverbot beispielsweise für selbst erstellte Markennamen und Kundenlisten besteht. Insbesondere sind, um das komplexe Gefüge in Familienunternehmen adressatengerecht abzubilden, auch soziale Beziehungen zu Adressaten und generationsübergreifendes Wissen der Unternehmensführung relevant, deren Bilanzierungsfähigkeit gemäß IAS 38.15 und 38.16 ebenfalls grundsätzlich nicht gegeben ist.

Aus diesen Ansatz- und Bewertungsproblematiken ist eine zunehmende Divergenz zwischen dem Buchwert des Eigenkapitals und der Marktkapitalisierung börsennotierter Unternehmen im Allgemeinen und für börsennotierte Familienunternehmen im Speziellen zu erkennen.¹² Dieser Unterschiedsbetrag wird entsprechend den nicht-bilanzierungsfähigen immateriellen Werten zugesprochen, die folglich die Höhe des Unternehmenswertes signifikant beeinflussen

⁷ Moxter (1979), S. 1102.

⁸ Exemplarisch für die Bedeutung immaterieller Werte in der Wissenschaft sei auf die Zeitschriften *Journal of Intellectual Capital* und *International Journal of Learning and Intellectual Capital* verwiesen, die einen vollständigen bzw. großen Fokus auf immaterielle Werte legen. Zudem identifizierten Haskel und Westlake (2018) eine zunehmende Verwendung der Begrifflichkeit „*Intangibles*“ in wissenschaftlichen Zeitschriften, vgl. Haskel und Westlake (2018), S. 6.

⁹ So bestehen insbesondere bei immateriellen Werten des Humankapitals keine Eigentums- und Verfügungsrechte seitens des Unternehmens, vgl. Sterzel (2011), S. 23.

¹⁰ Vgl. Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (AKIW) (2013), S. 36; Wulf und Udun (2018), S. 183.

¹¹ Vgl. Möller und Piwinger (2014), S. 954; Küting (2012), S. 1942.

¹² Vgl. u. a. Naumann (2017), S. 189; Wulf und Udun (2018), S. 183; Küting (2012), S. 1939.

können, da Investoren diesen eine hohe Bedeutung beimessen und infolgedessen versuchen, diese im Rahmen von Kapitalallokationsentscheidungen zu inkludieren.¹³ Der Wandel von einer sachanlagenintensiven hin zu einer wissensintensiven Wirtschaft (Wissensökonomie) sowie die zunehmende Digitalisierung, in der immateriellen Werten eine steigende Bedeutung zukommt, hat die Marktwert-Buchwert-Lücke und damit die Höhe des Unterschiedsbetrags weiter vergrößert.¹⁴

So hat sich der Anteil materieller und immaterieller Werte am Gesamtunternehmenswert in den vergangenen Jahrzehnten beständig verändert bzw. sogar umgekehrt; während der durchschnittliche Anteil immaterieller Werte an den 500 größten börsennotierten US-amerikanischen Unternehmen des S&P 500 im Jahr 1975 einer Studie zufolge lediglich 17% betrug, stieg der Anteil bis zum Jahr 2020 auf 90%.¹⁵ Die fortwährende Aktualität des Themenkomplexes immaterieller Werte in der Rechnungslegung manifestiert sich zudem durch das von der *European Financial Reporting Advisory Group* (EFRAG) im Jahr 2018 gestartete Forschungsprojekt zur Evaluierung einer besseren Bereitstellung von Informationen über immaterielle Werte.¹⁶ Auch das *International Accounting Standards Board* (IASB) forciert derzeit eine Überarbeitung der Bilanzierungs- und Berichterstattungsnormen im Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen, die insbesondere auch die Berichterstattung über immaterielle Werte verbessern soll.¹⁷

Eine Möglichkeit den vorangestellten Problemen und Entwicklungen entgegenzuwirken ist die Offenlegung von Informationen über immaterielle Werte im Rahmen der freiwilligen und verpflichtenden Unternehmensberichterstattung. So werden im Rahmen der Lageberichterstattung zunehmend nichtfinanzielle Informationen u. a. über immaterielle Werte durch beispielsweise die Bereitstellung nichtfinanzieller Leistungsindikatoren gefordert.¹⁸ Des Weiteren wurden in den letzten Jahrzehnten diverse Rahmenwerke entwickelt, um den Unternehmen Handlungsempfehlungen für die Umsetzung der freiwilligen Be-

¹³ Vgl. Wulf und Udun (2018), S. 173; Möller und Piwinger (2014), S. 954; Stoi (2003), S. 175.

¹⁴ Vgl. Ginzinger und Zimmermann (2020), S. 189–190; Eierle et al. (2019b), S. 415, 430.

¹⁵ Vgl. Ocean Tomo (2020), S. 2. Die Bewertungsproblematik immaterieller Werte verdeutlicht sich beispielsweise auch bei Vergleich mit der Studie von Brand Finance plc (2019), die für das Jahr 2019 einen durchschnittlichen Anteil materieller Werte an den globalen Unternehmenswerten von 52% identifizierten, vgl. Brand Finance plc (2019), S. 11.

¹⁶ Vgl. EFRAG (2018), S. 1–2.

¹⁷ Vgl. IASB (2020), S. 5.

¹⁸ Vgl. Arbeitskreis „Externe Unternehmensrechnung“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (AKEU) (2015), S. 236–240 sowie die Ausführungen in Kapitel 4.3.2.1.

richterstattung über immaterielle Werte bereitzustellen.¹⁹ Die Rahmenwerke intendieren die Berichterstattung über immaterielle Werte durch die gezielte Offenlegung nichtfinanzieller Leistungsindikatoren zu verbessern, um so dem Adressaten ein umfassendes Bild der zukünftigen Wertschöpfung des Unternehmens zu vermitteln.²⁰

Auch durch den globalen Trend der Nachhaltigkeitsorientierung werden zunehmend mehr nachhaltigkeitsbezogene Informationen verpflichtend – beispielsweise durch die Umsetzung der Richtlinie 2014/95/EU in nationales Recht –, aber auch freiwillig im Rahmen der Unternehmensberichterstattung offengelegt.²¹ Durch die Schnittmenge der Nachhaltigkeitsberichterstattung und der Berichterstattung über immaterielle Werte werden folglich auch zunehmend Informationen über immaterielle Werte in die verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumente aufgenommen.²²

Da Familienunternehmen aufgrund des Zusammenwirkens von Familie und Unternehmen auf Basis theoretischer und empirischer Erkenntnisse auf vielseitige immaterielle Werte zurückzuführende Ressourcenbündel aufweisen und zugleich weitreichende Probleme bei der Bilanzierung wesentlicher immaterieller Werte in der Rechnungslegung börsennotierter Unternehmen vorliegen, wird im Rahmen dieser Arbeit analysiert, welche Faktoren die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in börsennotierten Familienunternehmen determinieren und ob Unterschiede in der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte aufgrund ausgewählter regulatorischer Dimensionen vorliegen.

1.2 Zielsetzung und Forschungsfragen

Mit dieser Arbeit werden die drei nachfolgend erläuterten Zielsetzungen verfolgt. Aufgrund des breiten und zugleich international relevanten Forschungsfeldes der Berichterstattung über immaterielle Werte²³ forciert die erste Zielsetzung die systematische Analyse des bisherigen Forschungsstands, um alle wichtigen Publikationen zu berücksichtigen und zugleich eine Nachvollziehbarkeit und Replizierbarkeit der Ergebnisse zu ermöglichen.²⁴

¹⁹ Vgl. Zambon et al. (2020), S. 13–16.

²⁰ Vgl. *Embankment Project for Inclusive Capitalism* (EPIC) (2018), S. 106; *World Intellectual Capital/Assets Initiative* (WICI) (2016), S. 23–33.

²¹ Vgl. Blasco und King (2017), S. 9.

²² Vgl. WICI (2016), S. 9.

²³ So wurden beispielsweise von Cuzzo et al. (2017) 246 Zeitschriftenbeiträge im Zeitraum von 2000 bis 2017 zur Berichterstattung immaterieller Werte identifiziert, vgl. Cuzzo et al. (2017), S. 11.

²⁴ Vgl. Tranfield et al. (2003), S. 207, 209.

Zielsetzung 1:

Mittels eines systematischen Literatur-Reviews sollen bisherige Forschungsmethoden und Erkenntnisse der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in Familienunternehmen analysiert und verglichen werden.

Die Analyse des bisherigen Forschungsstands mittels eines systematischen Literatur-Reviews zu den Determinanten der Berichterstattung über immaterielle Werte von Familienunternehmen offenbart, dass bereits grundlegende Ergebnisse vorliegen, die jedoch primär den asiatischen Kontinent, d. h. Entwicklungsländer, als Untersuchungsgegenstand definierten.²⁵ Für Europa liegen lediglich Ergebnisse für Frankreich, nicht jedoch für Deutschland vor. Die daraus resultierende Forschungslücke soll im Rahmen dieser Arbeit geschlossen werden.

Gemäß Hofstede (2001) bestehen kulturelle Unterschiede zwischen dem Denken und Handeln der Menschen in verschiedenen Ländern.²⁶ Bisherige Studien konnten ebenfalls zeigen, dass die Bereitschaft von Unternehmen, Informationen offenzulegen, kulturellen Unterschieden unterliegt.²⁷ Zudem zeichnet sich das deutsche Corporate Governance-System durch eine dualistische Führungs- und Kontrollstruktur aus, die sich stark vom in der Welt vorrangig vorherrschenden und in den bisherigen Publikationen berücksichtigten monistischen System unterscheidet.²⁸

Börsennotierte Unternehmen bieten aufgrund höherer Transparenzpflichten durch den Gesetzgeber und stärkerer Anreize zur Offenlegung von Informationen einen besseren Informationszugang.²⁹ Als Anreiz zur Offenlegung zusätzlicher Informationen besteht für börsennotierte Unternehmen, die von einer externen Finanzierung abhängig sind, beispielsweise die Möglichkeit geringere Kapitalkosten, d. h. eine günstigere Refinanzierung, zu erhalten.³⁰

Entsprechend der dargelegten Gründe werden börsennotierte Familienunternehmen im Rahmen dieser Arbeit untersucht. Demgemäß stellt die Analyse der Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in deutschen, börsennotierten Familienunternehmen einen – wie die Absenz von Erkenntnissen für Deutschland verdeutlicht – im wissenschaftlichen Diskurs

²⁵ Vgl. Kapitel 5.1.

²⁶ Vgl. Hofstede (2001), S. 210.

²⁷ Vgl. Orij (2010), S. 868; Gray und Vint (1995), S. 33.

²⁸ Vgl. Böckli (2010), S. 256–257.

²⁹ Vgl. Whiting und Woodcock (2011), S. 110; Francis et al. (2005), S. 1125.

³⁰ Vgl. Francis et al. (2005), S. 1125.

noch nicht ausreichend analysierten Untersuchungsgegenstand dar, der sich in nachfolgender Forschungsfrage 1 widerspiegelt.

Forschungsfrage 1 (FF1):

Welche Determinanten beeinflussen die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte deutscher, börsennotierter Familienunternehmen?

Die sogenannte „CSR-Richtlinie“ (Richtlinie 2014/95/EU) und deren Umsetzung in nationales Recht folgten einer prinzipienbasierten Ausrichtung, wodurch weitreichende inhaltliche und formale Gestaltungsdimensionen für die zur Erstellung einer nichtfinanziellen (Konzern-)Erklärung (NFE) verpflichteten Unternehmen resultieren.³¹ Die inhaltlichen Ermessensspielräume (implizite Wahlrechte) bestehen u. a. bei den Angabepflichten zu nichtfinanziellen Aspekten, wie beispielsweise Konzepten und Ergebnissen, Risiken und nichtfinanziellen Leistungsindikatoren, da über diese lediglich zu berichten ist, sofern diese gemäß § 289c Abs. 3 HGB „für das Verständnis des Geschäftsverlaufs, des Geschäftsergebnisses, der Lage der Kapitalgesellschaft sowie der Auswirkungen ihrer Tätigkeit“ erforderlich, d. h. wesentlich, sind.

Hingegen bestehen für die expliziten Wahlrechte zur Verortung der nichtfinanziellen Berichterstattung, der Verwendung von Rahmenwerken für die Erstellung der NFE und zur freiwilligen, externen Prüfung keine derartigen Beschränkungen, wie beispielsweise Wesentlichkeitsvorbehalte.³² Dabei ist zu erwarten, dass auch inhaltliche Unterschiede – insbesondere in Bezug auf immaterielle Werte – aufgrund dieser expliziten, primär formalen Wahlrechte resultieren, da u. a. die Wahl eines Rahmenwerks die zu berichtenden Informationen beeinflussen kann, wenn sich die Unternehmen an den jeweils empfohlenen Kriterien und Indikatoren orientieren. Demgegenüber sind für die Verortung der NFE respektive deren freiwillige, inhaltliche Prüfung lediglich indirekte positive Impulse, wie beispielsweise durch zusätzliche Beratungsleistungen des Prüfungsdienstleisters,³³ auf die Berichterstattungsqualität denkbar.³⁴

Gemäß Pfeifer und Wulf (2017) ist grundsätzlich zu erwarten, dass die Berichterstattung der Unternehmen über immaterielle Werte durch die Pflicht zur Erstellung einer NFE positiv beeinflusst wird, da sich insbesondere die zu berichtenden Mindestaspekte immateriellen Werten zuordnen lassen,³⁵ wenn-

³¹ Vgl. Behncke und Wulf (2018), S. 570.

³² Vgl. u. a. Velte (2017a), S. 116–118.

³³ Vgl. Velte (2017b), S. 297.

³⁴ Vgl. Kapitel 5.3.4.

³⁵ Vgl. Pfeifer und Wulf (2017), S. 185 sowie die Ausführungen in Kapitel 4.3.2.4.

gleich eine empirische Evidenz noch aussteht und deshalb im Rahmen von FF1 in Bezug auf Familienunternehmen überprüft wird. Grundsätzlich sollte der Einfluss der impliziten Wahlrechte (Ermessensspielräume) der NFE den Einfluss der expliziten Wahlrechte der NFE auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte übersteigen, da erstere ausschließlich inhaltliche Anforderungen tangieren.

Die Entscheidung, ob und wie Unternehmen Informationen offenlegen, hängt von Abwägungen zwischen Vor- und Nachteilen respektive Kosten-Nutzen-Abwägungen aus der Informationsbereitstellung ab.³⁶ Unternehmen werden Informationen, wie beispielsweise über immaterielle Werte, nur dann offenlegen, wenn die Vorteile wie geringere Kapitalkosten durch eine Risikoreduktion etwaige Nachteile übersteigen.³⁷ Jedoch sind dem Adressaten der Unternehmensberichterstattung Details über die Ausgestaltung der Ermessensspielräume, insbesondere der Wesentlichkeit, nicht immer bekannt.³⁸ Deshalb ist die Analyse des Einflusses der impliziten Wahlrechte auf die Berichterstattungsqualität nicht ohne Weiteres möglich, sodass zumindest Unterschiede der Berichterstattungsqualität auf Basis der expliziten Wahlrechte analysiert werden sollen.

Aufgrund identifizierter Defizite in bisherigen empirischen Untersuchungen³⁹ im Zusammenhang mit den Berichtspflichten durch die Richtlinie 2014/95/EU respektive deren Umsetzung in nationales Recht bestehen bereits vielseitige Initiativen, die Vorschläge einer Überarbeitung forcieren.⁴⁰ Insbesondere aus der Perspektive der *Standardsetter* ist es daher sach- und zweckdienlich zu untersuchen, ob sich die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in Abhängigkeit der expliziten Wahlrechte der NFE tatsächlich unterscheidet. Die Ergebnisse können für zukünftige regulatorische Beschlüsse mit Blick auf die Veränderung der bestehenden Wahlrechte bei der Weiterentwicklung der nichtfinanziellen Berichterstattungspflicht dienen. Daher wird im Rahmen der Arbeit folgende weitere Forschungsfrage untersucht.⁴¹

³⁶ Vgl. Shehata (2014), S. 20.

³⁷ Vgl. Gamerschlag et al. (2011), S. 234.

³⁸ Vgl. Behncke und Wulf (2018), S. 577.

³⁹ Vgl. u. a. Velte et al. (2020), S. 1349–1357.

⁴⁰ Vgl. Scheid und Baumüller (2020), S. 308–314.

⁴¹ Diese Vorgehensweise entspricht einer zweistufigen Modellierung, indem auf der ersten Stufe (Forschungsfrage 1) der gesamte Einfluss der Pflicht zur Erstellung einer NFE analysiert wird, während auf der zweiten Stufe (Forschungsfrage 2) ausschließlich Unterschiede der Berichterstattungsqualität in Abhängigkeit der expliziten Wahlrechte bestimmt werden.

Forschungsfrage 2 (FF2):

Bestehen signifikante Unterschiede in der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte deutscher, börsennotierter Familienunternehmen in Abhängigkeit der regulatorischen Dimensionen in Form expliziter Wahlrechte der nichtfinanziellen Konzernklärung?

Aus der identifizierten Forschungslücke, welche der Ableitung der Forschungsfragen 1 und 2 diene, die die Analyse der Determinanten und regulatorischen Dimensionen der Berichterstattungsqualität forcieren, kann nachfolgende zweite Zielsetzung abgeleitet werden.

Zielsetzung 2:

Mittels geeigneter statistischer Verfahren sollen die Determinanten und die regulatorischen Dimensionen in Form expliziter Wahlrechte der nichtfinanziellen Konzernklärung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte analysiert werden.

Die Betriebswirtschaft ist grundsätzlich als eine angewandte Wissenschaft zu deklarieren, deren Ziel es u. a. sein sollte, Erklärungsansätze für Entscheidungen und Handlungsempfehlungen für die Praxis bereitzustellen.⁴² Der letztgenannten Zielauffassung der Betriebswirtschaft folgend soll aus den Ergebnissen und Erkenntnissen der Forschungsfragen 1 und 2 respektive Zielsetzung 2 ein anschließender Transfer in die Praxis mittels Handlungsempfehlungen erfolgen. Insbesondere da bei der empirischen Analyse sowohl Unternehmensentscheidungen aufgrund allgemeiner und spezifischer Charakteristika sowie regulatorischer Entscheidungen des Gesetzgebers analysiert werden, ist die Ableitung von Handlungsempfehlung für (Familien-)Unternehmen und *Standardsetter* zweckadäquat. Entsprechend wird nachfolgende dritte Zielsetzung dieser Arbeit definiert.

Zielsetzung 3:

Aus den Ergebnissen und Erkenntnissen der empirischen Untersuchung sollen Handlungsempfehlungen für (Familien-)Unternehmen und *Standardsetter* abgeleitet werden.

⁴² Vgl. Becker (1990), S. 296.

1.3 Gang der Untersuchung

Die vorliegende Arbeit gliedert sich in acht Kapitel. An die Einleitung schließt sich das zweite Kapitel, in welchem die begrifflichen und konzeptionellen Grundlagen börsennotierter Familienunternehmen erläutert und folglich der Untersuchungsgegenstand näher spezifiziert wird, an. Hierzu zählen die definitorischen Grundlagen (Kapitel 2.1), die makroökonomische Bedeutung (Kapitel 2.2) und die Aggregation der Zielstrukturen (Kapitel 2.3).

Das dritte Kapitel erläutert die theoretischen Grundlagen immaterieller Werte und ihre ökonomische Bedeutung. Dies wird über die Begriffsabgrenzung (Kapitel 3.1), Charakteristiken (Kapitel 3.2) und die Klassifizierung immaterieller Werte in verschiedene Kategorien (Kapitel 3.3) realisiert, um anschließend die Bedeutung immaterieller Werte als Erfolgstreiber in Unternehmen im Allgemeinen (Kapitel 3.4) und in Familienunternehmen im Speziellen unter Bezugnahme des *Resource-based View* (Kapitel 3.5) zu verdeutlichen.

Das vierte Kapitel widmet sich der Analyse der Unternehmensberichterstattung als geeignetes Instrument, um immaterielle Werte abzubilden. Dazu werden zu Beginn des Kapitels die theoretischen Erklärungsansätze der Berichterstattung über immaterielle Werte in einem Theoriegerüst verdichtet (Kapitel 4.1). Daran schließt sich die Darstellung der Informationsinstrumente zur Berichterstattung über immaterielle Werte an (Kapitel 4.2). Das folgende Kapitel widmet sich der Erläuterung und kritischen Würdigung der rechtlichen Rahmenbedingungen nach IFRS und HGB zur Abbildung immaterieller Werte (Kapitel 4.3). Aufgrund der unzureichenden Abbildung immaterieller Werte auf Basis der normativen Anforderungen, wird die freiwillige Berichterstattung über immaterielle Werte (Kapitel 4.4) abschließend thematisiert. Das Kapitel schließt mit einer Synopse der Erkenntnisbeiträge (Kapitel 4.5).

Schließlich münden die Erkenntnisse aus dem zweiten, dritten und vierten Kapitel zusammen mit den Ergebnissen des systematischen Literatur-Reviews (Zielsetzung 1) zur Erstellung des Forschungsstands (Kapitel 5.1) in einem erkenntnis- und theoriegeleiteten Bezugsrahmenmodell (Kapitel 5.2). Das Bezugsrahmenmodell bildet die Grundlage für die Ableitung der Hypothesen der Forschungsfragen 1 und 2 in Kapitel 5.3.

Die Beantwortung der Forschungsfragen 1 und 2 erfolgt im sechsten Kapitel (Zielsetzung 2). Hierfür werden zunächst die Datenbasis der Untersuchung dargestellt (Kapitel 6.1) sowie die zu berücksichtigenden Untersuchungsmethoden abgeleitet und kritisch gewürdigt (Kapitel 6.2). Daran schließt sich die

Operationalisierung der abhängigen und unabhängigen Variablen sowie deren deskriptive Darstellung an (Kapitel 6.3). Die empirischen Befunde der konfirmatorischen Vorgehensweise der Hypothesenüberprüfung werden in Kapitel 6.4 erläutert und im nachfolgenden Kapitel kritisch gewürdigt (Kapitel 6.5).

Auf Grundlage der empirischen Befunde werden im siebten Kapitel für die Unternehmenspraxis (Kapitel 7.1) und *Standardsetter* (Kapitel 7.2) Handlungsempfehlungen abgeleitet (Zielsetzung 3). Die Schlussbetrachtung gibt abschließend einen Überblick über die Ergebnisse (Kapitel 8.1) und verdeutlicht den aus den Ergebnissen und Erkenntnissen abgeleiteten zukünftigen Forschungsbedarf (Kapitel 8.2).

Abbildung 1 fasst die vorangestellten Ausführungen zum Gang der Untersuchung zusammen und verdeutlicht zudem, in welchen Kapiteln die in Kapitel 1.2 abgeleiteten Zielsetzungen der Arbeit erfüllt werden.

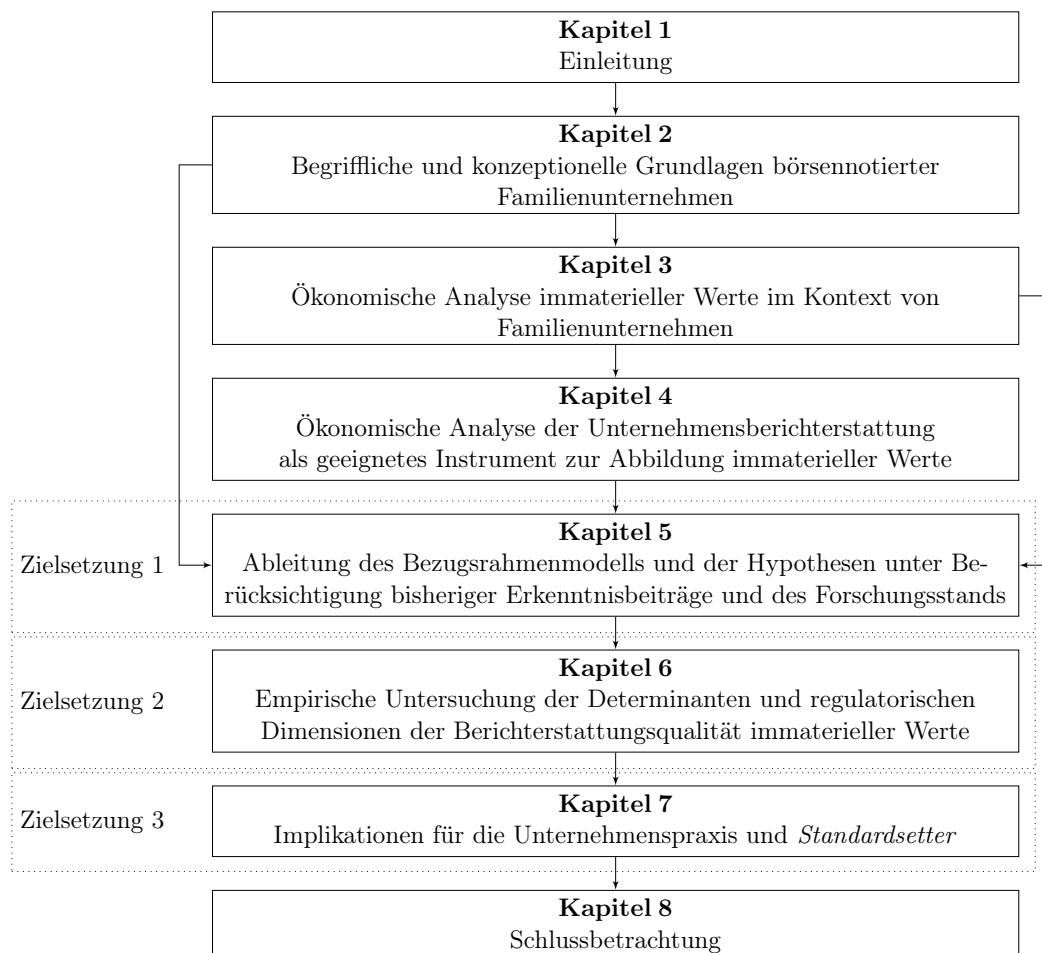


Abbildung 1: Gang der Untersuchung⁴³

⁴³ Eigene Darstellung.

2 Begriffliche und konzeptionelle Grundlagen börsennotierter Familienunternehmen

In diesem Kapitel werden Besonderheiten von Familienunternehmen im Allgemeinen und börsennotierten Familienunternehmen im Speziellen präsentiert. An die definitorische Abgrenzung (Kapitel 2.1) schließt sich die makroökonomische Bedeutung börsennotierter Familienunternehmen in Deutschland an (Kapitel 2.2). Abschließend werden die Zielstrukturen von Familienunternehmen respektive deren Eigentümerfamilien konkretisiert (Kapitel 2.3). Einerseits um Familienunternehmen weiter von Nicht-Familienunternehmen abzugrenzen; andererseits als bedeutende Grundlage für die nachfolgende empirische Untersuchung.

2.1 Definitorische Abgrenzung des Begriffs börsennotierter Familienunternehmen

Die in wissenschaftlichen Beiträgen verwendeten Definitionen von Familienunternehmen unterliegen einer großen Divergenz. So konnte beispielsweise Harms (2014) bei der Untersuchung von 267 Beiträgen, die Familienunternehmen in die Analyse einbezogen, 68 Beiträge identifizieren, die eine selbstständig entwickelte Definition verwendeten.⁴⁴ Sharma et al. (1996) konstatieren, dass aus 226 wissenschaftlichen Beiträgen 34 unterschiedliche Begriffsdefinitionen von Familienunternehmen resultieren.⁴⁵ Es erscheint daher notwendig, eine Auswahl bestehender Begriffsdefinitionen voneinander abzugrenzen und daraus die in dieser Arbeit verwendete Begriffsdefinition abzuleiten.

2.1.1 Grundlegende Begriffsabgrenzung

Die definitorische Abgrenzung von Familienunternehmen gegenüber Nicht-Familienunternehmen basiert „auf der Interaktion der beiden Sozialsysteme Familie und Unternehmen.“⁴⁶ Wimmer et al. (2018) bezeichnen den Unternehmenstypus Familienunternehmen als emergent, da die Abgrenzung gegenüber Nicht-Familienunternehmen erst durch die Interaktion möglich ist.⁴⁷

⁴⁴ Vgl. Harms (2014), S. 296.

⁴⁵ Vgl. Sharma et al. (1996), S. 3.

⁴⁶ Müller (2015), S. 17. Eine detailliertere Gliederung ist ebenfalls durch die Dimension Eigentum möglich, wie Tagiuri und Davis in einem Drei-Kreis-Modell vornahmen, vgl. Tagiuri und Davis (1996), S. 200.

⁴⁷ Vgl. Wimmer et al. (2018), S. 7.

Aufgrund dieser Interaktion zeichnen sich Familienunternehmen durch spezifische Charakteristiken und Ressourcen aus. Als wissenschaftlich identifizierte Charakteristiken stellten sich u. a. langfristiges Denken zur Verewigung der Familiendynastie, Optimismus und Wendigkeit heraus.⁴⁸ Die spezifischen Ressourcen von Familienunternehmen können die Wettbewerbsfähigkeit positiv und negativ beeinflussen und werden als *familiness* bezeichnet.⁴⁹ Diese Ressourcen beinhalten beispielsweise Humankapital durch spezifisches Wissen innerhalb des Familienverbundes und Sozialkapital durch Beziehungen zu Stakeholdern aufgrund von generationsübergreifenden Netzwerken des Unternehmens.⁵⁰

Diese vielschichtige Komplexität von Familienunternehmen durch die Interaktion von Familie und Unternehmen hat zur Folge, dass noch immer keine eindeutige Definition dieses Unternehmenstypus vorliegt.⁵¹ Die grundlegende Definition von Familienunternehmen ist auf Hengstmann (1935) zurückzuführen, der jedoch nicht von Familienunternehmen, sondern von „Familiengesellschaft“ spricht.⁵² Die Familiengesellschaft zeichnet sich laut Hengstmann (1935) durch drei Merkmale aus: Die Gesellschafter des Unternehmens müssen Mitglieder einer Familie sein und das Unternehmen beherrschen sowie den Willen besitzen, das Unternehmen i. S. d. Familie zu führen.⁵³

Die Absenz einer einheitlichen Definition von Familienunternehmen wird im wissenschaftlichen Diskurs als *family business definition dilemma* bezeichnet.⁵⁴ Wenngleich eine einheitliche Definition nicht vorhanden ist, haben sich Hauptströmungen von Definitionsansätzen herausgebildet. Gemäß Achleitner et al. (2009) unterscheiden sich die Definitionen von Familienunternehmen anhand von drei Schwerpunkten: (1) private und börsennotierte Familienunternehmen, (2) Berücksichtigung von Gründern, Familie und Generationen sowie (3) Messung der Familienkontrolle durch Eigentumsrechte und/oder Organstruktur.⁵⁵

⁴⁸ Vgl. Wimmer et al. (2018), S. 19; The Family Firm Institute Inc. (2014), S. 53; Kellermanns et al. (2012), S. 1176. Optimismus beschreibt die Eigenschaft der Gründerfamilie, die daran glaubt, dass das Unternehmen auch zukünftig durch die gleiche Familie geführt wird. Wendigkeit beschreibt die Eigenschaft von Familienunternehmen, dass durch die langfristige Zusammenarbeit des Familienverbundes eine flexible Rollenbesetzung im Unternehmen möglich ist, vgl. The Family Firm Institute Inc. (2014), S. 53–54.

⁴⁹ Vgl. Herrero und Hughes (2019), S. 1–2; Habbershon und Williams (1999), S. 11.

⁵⁰ Vgl. Sirmon und Hitt (2003), S. 341–342. Eine erschöpfende Diskussion dieser Ressourcen im Kontext immaterieller Werte befindet sich in Kapitel 3.5.

⁵¹ Vgl. Müller (2015), S. 14; Schraml (2010), S. 9.

⁵² Vgl. Hengstmann (1935), S. 10.

⁵³ Vgl. Hengstmann (1935), S. 11.

⁵⁴ Vgl. Rau et al. (2018), S. 200; Di Toma und Montanari (2010), S. 272.

⁵⁵ Vgl. Achleitner et al. (2009), S. 16.

Wie in Tabelle 1 ersichtlich ist, zielen einige Definitionsansätze lediglich auf private Familienunternehmen ab, während die institutionellen Definitionsansätze nicht per se eine Unterscheidung zwischen privaten und börsennotierten Familienunternehmen vornehmen.⁵⁶ Da der Fokus dieser Arbeit auf börsennotierten Familienunternehmen liegt und sich die Definitionsansätze von privaten und börsennotierten Familienunternehmen erheblich unterscheiden,⁵⁷ werden nachfolgend lediglich Definitionsansätze näher betrachtet, die auf diesen Unternehmenstypus zutreffend sind, um daraus eine Definition von börsennotierten Familienunternehmen für diese Arbeit zu determinieren.⁵⁸

Definitionsart	Art von Familienunternehmen	
	privat	börsennotiert
wissenschaftlich	· Components of Involvement-Ansatz	· Founding Family-Ansatz
	· Essence-Ansatz	· Ultimate Owner-Ansatz
	· Substantial Family Influence-Ansatz (SFI)	· Modifizierter SFI
	· <i>Family Influence on Power, Experience and Culture</i> (F-PEC)	
institutionell	· Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn	
	· Expertengruppe der Europäischen Kommission	
	· Stiftung Familienunternehmen	

Tabelle 1: Definitionsansätze von Familienunternehmen⁵⁹

2.1.2 Definitionsansätze börsennotierter Familienunternehmen

Als Hauptströmungen von wissenschaftlichen Definitionsansätzen börsennotierter Familienunternehmen gelten der Founding Family-Ansatz und der Ultimate Owner-Ansatz, die stets die Eigentümerstruktur als fundamentales Kriterium für Familienunternehmen anführen.⁶⁰

Der Founding Family-Ansatz definiert ein Unternehmen als Familienunternehmen, wenn der Gründer oder dessen Familienmitglieder Eigentumsanteile am Unternehmen halten oder an dessen Unternehmensleitung und/oder -überwachung beteiligt sind.⁶¹ In Abhängigkeit der länderspezifischen Cor-

⁵⁶ Die in Tabelle 1 dargestellten Definitionsansätze besitzen aufgrund der bereits erläuterten Vielfalt an Definitionen von Familienunternehmen keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

⁵⁷ Vgl. Achleitner et al. (2009), S. 18.

⁵⁸ Für grundlegende Erläuterungen zu Definitionsansätzen für ausschließlich private Familienunternehmen nach Components-of-Involvement-Ansatz und Essence-Ansatz siehe Chrisman et al. (2005), nach F-PEC siehe Astrachan et al. (2002).

⁵⁹ Eigene Darstellung.

⁶⁰ Vgl. Achleitner et al. (2009), S. 17.

⁶¹ Vgl. Achleitner et al. (2011), S. 19.

porate Governance-Struktur wird eine spezifische Kontrollschwelle des Eigentumsanteils definiert, die in Deutschland üblicherweise 25% beträgt.⁶² Die Beteiligung an der Unternehmensleitung und/oder -überwachung wird in Deutschland über den Vorstand und den Aufsichtsrat (dualistisches System) abgebildet.⁶³

Beim Ultimate Owner-Ansatz wird lediglich die Eigentümerstruktur des Unternehmens für die Abgrenzung zwischen Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen berücksichtigt.⁶⁴ Im Gegensatz zum Founding Family-Ansatz werden Organbeteiligungen in Vorstand und Aufsichtsrat nicht in die Definition einbezogen, sondern lediglich Stimmrechtseinflüsse eines Kontroll- bzw. Blockaktionärs.⁶⁵ Sacristán-Navarro et al. (2011) zeigten, dass bisherige Untersuchungen von Familienunternehmen, die einen Ultimate Owner-Ansatz verwendeten, Stimmrechtseinflüsse von 10%, 20% oder 25% als Blockaktionär definierten.⁶⁶ Sobald ein Kontroll- bzw. Blockaktionär eine Privatperson oder eine Familie ist, gilt dieses Unternehmen gemäß dem Ultimate Owner-Ansatz als ein Familienunternehmen. Die Bedingung, dass dieser Blockaktionär in Zusammenhang mit der Gründerfamilie steht, wird nicht in diese Definition inkludiert.⁶⁷

Der SFI dient der Messung des Familieneinflusses privater Familienunternehmen.⁶⁸ Der Familieneinfluss und damit die Definition eines Familienunternehmens ist gemäß des SFI genau dann erfüllt, wenn – neben der Beteiligung der Familie am Eigenkapital als notwendige Voraussetzung – ein Mindesteinfluss von 100% gemäß folgender drei Kriterien kumuliert erfüllt ist:⁶⁹

- Anteil der Familie am gesamten Eigenkapital des Unternehmens,
- Anteil der Familie im Kontrollgremium des Unternehmens,
- Anteil der Familie im Management des Unternehmens.

⁶² Vgl. Achleitner et al. (2009), S. 17. Mit dieser Kontrollschwelle sei in Deutschland die sogenannte Sperrminorität und die Möglichkeit der Beeinflussung bestimmter Entscheidungsprozesse bezeichnet. Eine Auflistung bedeutender Kontrollschwellen in Deutschland befindet sich in Ampenberger (2010), S. 201.

⁶³ Vgl. Achleitner et al. (2009), S. 17.

⁶⁴ Vgl. Achleitner et al. (2011), S. 20. Die Eigentümerstruktur wird bei diesem Definitionsansatz erschöpfend betrachtet, sodass auch Pyramiden- und Überkreuzbeteiligungen sowie unterschiedliche Aktiengattungen in die Beurteilung einfließen, vgl. Achleitner et al. (2009), S. 17.

⁶⁵ Vgl. Achleitner et al. (2009), S. 17.

⁶⁶ Vgl. Sacristán-Navarro et al. (2011), S. 79.

⁶⁷ Vgl. Achleitner et al. (2009), S. 17.

⁶⁸ Vgl. Achleitner et al. (2009), S. 18.

⁶⁹ Vgl. Klein (2004), S. 17.

Die Übertragung des SFI auf börsennotierte Familienunternehmen führt zum modifizierten SFI, welcher sich durch eine Reduktion des Mindestinflusses von 100% auf 50% aufgrund von Streubesitzanforderungen am Kapitalmarkt und die ausschließliche Berücksichtigung der Stimmrechtsanteile der Gründerfamilie vom originären SFI unterscheidet.⁷⁰ Ein Mindeststimmrechtsanteil (Eigentumsanteil > 0%) muss äquivalent zum originären SFI bestehen.⁷¹

Neben wissenschaftlichen Definitionen von börsennotierten Familienunternehmen bestehen überdies Definitionen, die von Institutionen veröffentlicht wurden. Tabelle 1 verdeutlicht, dass die institutionellen Definitionsansätze sowohl für private als auch börsennotierte Familienunternehmen zweckdienlich sind.

Das IfM Bonn definiert Familienunternehmen i. e. S. anhand der Kriterien, dass bis zu zwei natürliche Personen respektive deren Familienmitglieder mindestens 50% der Stimmrechte am Unternehmen halten und diese Personen der Geschäftsführung angehören.⁷² Wenngleich das IfM Bonn die Begriffe Familienunternehmen und Mittelstand synonym verwendet,⁷³ können auch börsennotierte Familienunternehmen unter die Definition eines Familienunternehmens i. w. S. fallen, so sie gemäß Welter et al. (2014) der Kategorisierung familienkontrolliertes Unternehmen⁷⁴ zugeordnet werden können.⁷⁵

Die Expertengruppe Familienunternehmen der Europäischen Kommission unterscheidet im Rahmen der Definition explizit in private und börsennotierte Familienunternehmen und unterstellt divergierende Anforderungskriterien.⁷⁶ Ein börsennotiertes Unternehmen gilt als Familienunternehmen, wenn der Gründer, ein Erwerber des Unternehmens, die Familie von diesen oder deren Nachfahren 25% der Stimmrechtsanteile inne hat.⁷⁷

Die Stiftung Familienunternehmen unterscheidet in Zusammenarbeit mit dem Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH und dem IfM Mannheim zwei Definitionen für Familienunternehmen – das familienkontrollierte und das

⁷⁰ Vgl. Achleitner et al. (2009), S. 24.

⁷¹ Vgl. Achleitner et al. (2009), S. 25. Dieser modifizierte SFI geht auf die Publikation von Achleitner et al. (2009) zurück. Hingegen wendete Jaskiewicz (2006) ebenfalls den SFI auf börsennotierte Familienunternehmen an, ohne die Bedingung des Eigentumsanteils der Gründerfamilie > 0% zu formulieren, vgl. Jaskiewicz (2006), S. 146.

⁷² Vgl. Wolter (2017), S. 5.

⁷³ Vgl. IfM Bonn (2021).

⁷⁴ Familienkontrollierte Unternehmen zeichnen sich nach Welter et al. (2014) durch eine Eigentümerfamilie aus, die keine Organbeteiligungen übernimmt, aber dennoch Einfluss auf das angestellte Management nehmen kann, vgl. Welter et al. (2014), S. 7.

⁷⁵ Vgl. Welter et al. (2014), S. 8.

⁷⁶ Vgl. Europäische Kommission (2009), S. 10.

⁷⁷ Vgl. Europäische Kommission (2009), S. 10.

eigentümergeführte Unternehmen.⁷⁸ Dem familienkontrollierten Unternehmen ist ein Unternehmen zuzuordnen, wenn das Eigentum sich mehrheitlich im Besitz „einer überschaubaren Anzahl von natürlichen Einzelpersonen befindet.“⁷⁹ Bei Kapitalgesellschaften präzisiert die Stiftung Familienunternehmen die Definition mittels einer Kontrollregel, sodass mindestens 50% des Stimmrechtsanteils maximal auf drei natürliche Personen verteilt ist.⁸⁰ Das familienkontrollierte Unternehmen stellt eine definitorische Teilmenge des eigentümergeführten Unternehmens dar, die erfüllt ist, wenn die Kontrollregel und eine Geschäftsführer-Gesellschafter-Identität bei Kapitalgesellschaften besteht, ergo der Geschäftsführer am Eigenkapital des Unternehmens beteiligt ist.⁸¹

Die empirische Untersuchung der vorliegenden Arbeit⁸² wird auf dem Founding Family-Ansatz basieren, da dieser Definitionsansatz explizit auf die Untersuchung börsennotierter Familienunternehmen abstellt und zusätzlich die länderspezifische Coporate Governance-Struktur in Deutschland berücksichtigt. Die Eignung des modifizierten SFI, der ebenfalls die Corporate Governance-Struktur einbezieht, ist aufgrund mangelnder Vergleichbarkeit mit anderen Untersuchungen nicht gegeben, da lediglich die Publikation von Achleitner et al. (2009) diesen Ansatz verwendet.

2.2 Makroökonomische Bedeutung börsennotierter Familienunternehmen

Familienunternehmen bilden in Deutschland die Mehrheit aller Unternehmen und stellen damit einen wichtigen makroökonomischen Unternehmenstypus dar.⁸³ Entsprechend wird diese Bedeutung anhand von Familienunternehmen im Allgemeinen und börsennotierten Familienunternehmen im Speziellen in diesem Kapitel näher verdeutlicht.

Die Abgrenzung von Familienunternehmen gegenüber Nicht-Familienunternehmen basiert für die nachfolgende Zeitreihenbetrachtung auf einer vergleichbaren Definition der in Tabelle 2 befindlichen Publikationen. Gemäß Niefert et al. (2009) sind die Definitionen von Familienunternehmen i. e. S., die in den Publikationen mit Beteiligung des IfM Bonn⁸⁴ angeführt

⁷⁸ Vgl. Gottschalk et al. (2017), S. 8–9.

⁷⁹ Gottschalk et al. (2017), S. 8.

⁸⁰ Vgl. Gottschalk et al. (2017), S. 8.

⁸¹ Vgl. Gottschalk et al. (2017), S. 9.

⁸² Vgl. Kapitel 6.

⁸³ Vgl. Gottschalk et al. (2017), S. 2.

⁸⁴ Namentlich sind dies folgende Publikationen: IfM Bonn (2001); Freund (2004), Haunschild et al. (2007) und Haunschild und Wolter (2010).

werden, mit den Definitionen von eigentümer- respektive inhabergeführten Familienunternehmen vergleichbar, wodurch eine valide Datenbasis der Zeitreihenanalyse gewährleistet wird.⁸⁵

Basis- jahr	Publikation	% an Unternehmen	% an Beschäftigten	% an Umsatz
1996	IfM Bonn (2001)	92,8%		
2002	Freund (2004)	94,5%		
2003	Haunschild et al. (2007)	95,1%	57,3%	41,5%
2006	Haunschild und Wolter (2010)	95,3%	61,2%	41,1%
2008	Niefert et al. (2009)	90,6%	50,0%	46,0%
2010	Gottschalk et al. (2011)	89,0%	52,0%	44,0%
2013	Gottschalk et al. (2014)	87,0%	50,0%	42,0%
2015	Gottschalk et al. (2017)	86,0%	46,0%	42,0%
2017	Gottschalk et al. (2019)	86,0%	49,0%	40,0%

Tabelle 2: Makroökonomische Bedeutung von Familienunternehmen in Deutschland⁸⁶

Tabelle 2 verdeutlicht, dass Familienunternehmen nach dem Anteil an allen Unternehmen und dem Anteil der Beschäftigten von 1996 bis 2015 abgenommen haben, wenngleich ein leichter Anstieg der Beschäftigten im Jahr 2017 zu verzeichnen ist. Lediglich für die Jahre bis 2006 ist ein Anstieg der Familienunternehmen an allen Unternehmen auf 95,3% zu verzeichnen, der jedoch letztlich auf 86,0% im Jahr 2017 zurückging. Hingegen ist der Anteil der Familienunternehmen am Umsatz aller Unternehmen in Deutschland mit circa 40,0% im Jahr 2017 gegenüber 41,5% im Jahr 2003 nahezu konstant geblieben. Aus den Ergebnissen, die alle mittelständischen Unternehmen umfassen, lässt sich ableiten, dass eine zunehmende Streuung des Anteilsbesitzes von Unternehmen in Deutschland vorherrscht und folglich die Konzentration von Anteilsbesitz und Unternehmensführung, die Familienunternehmen auszeichnet, stetig abnimmt. Die in der Zeitreihe inkludierten mittelständischen Unternehmen umfassen auch börsennotierte Familienunternehmen. Aufgrund des zunehmend notwendigen und zugleich investierten Eigenkapitals in größeren Unternehmen nimmt der Anteil von Familienunternehmen mit der Anzahl von Beschäftigten ab.⁸⁷ Die Bestimmung des Anteils und der daraus resultierenden

⁸⁵ Vgl. Niefert et al. (2009), S. 15. Als eigentümergeführte Unternehmen gelten hierbei jene Unternehmen, „die von einer überschaubaren Anzahl natürlicher Einzelpersonen kontrolliert werden und somit die Kontrollregel erfüllen, und in denen wenigstens einer der Eigentümer auch die Leitung des Unternehmens innehat.“ Niefert et al. (2009), S. 14. Diese Definition wird in dieser Form oder vergleichbar ebenfalls in den Publikationen von Gottschalk et al. (2011), Gottschalk et al. (2014), Gottschalk et al. (2017) und Gottschalk et al. (2019) angeführt.

⁸⁶ Eigene Darstellung.

⁸⁷ Vgl. Niefert et al. (2009), S. 30–31.

Bedeutung börsennotierter Familienunternehmen ist aus dieser Zeitreihenanalyse nicht direkt möglich.

Als geeignete Approximation börsennotierter Familienunternehmen dienen die vier in Deutschland verfügbaren Börsenindizes DAXplus Family 30-Index, DAXplus Family-Index, HAFix Deutschland (HAFixD) und German Entrepreneurial-Index (GEX), die speziell die Entwicklung börsennotierter Familienunternehmen abbilden, jedoch unterschiedliche Definitionen für Familienunternehmen zur Aufnahme in den entsprechenden Index ansetzen.⁸⁸

Der DAXplus Family-Index umfasst deutsche und internationale Unternehmen des *Prime Standard* der Frankfurter Wertpapierbörse, „bei denen die Gründerfamilie mindestens einen 25-prozentigen Stimmrechtsanteil hat oder in Vorstand oder Aufsichtsrat sitzt und mindestens einen Stimmrechtsanteil von 5 Prozent hält.“⁸⁹ Als Gründerfamilie gelten hierbei die Gründer des Unternehmens sowie deren Familien, auch wenn die Anteile indirekt beispielsweise über eine Holding-Gesellschaft oder Stiftung gehalten werden.⁹⁰ Die Definition von Familienunternehmen dieses Indexes steht daher im direkten Bezug zum Founding Family-Ansatz, der lediglich durch die 5% Beteiligung bei Involvement in die Geschäftsleitung spezifiziert wurde. Zum 30.12.2020 beinhaltete der Index 80 Unternehmen, wovon 78 Unternehmen einen Unternehmenssitz in Deutschland besaßen.⁹¹

Der HAFixD umfasst stetig 20 Unternehmen, die nach den Kriterien Inhaberkontrolle, Marktkapitalisierung und Liquidität selektiert werden.⁹² Wenngleich der Index als „Familienindex“ postuliert wird, zielt das Kriterium der Inhaberkontrolle lediglich auf Großaktionäre mit mindestens einer Beteiligung in Höhe der Sperrminorität (25%) oder einer Beteiligung von 20% und einem Einfluss durch die Unternehmensleitung in Form von Geschäftsführung oder Aufsichtsrat ab.⁹³ Eine Identität zu den vorgestellten Definitionsansätzen ist aufgrund der Fokussierung auf Großaktionäre nicht gegeben.

⁸⁸ Eine Gegenüberstellung der zentralen Merkmale von Börsenindizes, die auf die Entwicklung von Familienunternehmen abzielen, findet sich in Achleitner et al. (2010b), S. 14. Da der Unterschied zwischen dem DAXplus Family 30-Index und dem DAXplus Family-Index lediglich der Umfang der Unternehmen, nicht jedoch die Definition von Familienunternehmen ist, wird im Folgenden auf die Vorstellung des DAXplus Family 30-Index verzichtet.

⁸⁹ Qontigo Index GmbH (2021a).

⁹⁰ Vgl. Deutsche Börse AG (2018b), S. 18.

⁹¹ Vgl. STOXX Ltd. (2020a).

⁹² Vgl. Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG (2007), S. 10–11.

⁹³ Vgl. Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG (2007), S. 10. Über die spezifische Indexzusammensetzung der 20 Unternehmen unter Berücksichtigung der weiteren Kriterien Marktkapitalisierung und Liquidität entscheidet letztlich vierteljährlich ein Entscheidungsgremium, vgl. Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG (2007), S. 13.

Demgegenüber definiert der GEX die inkludierten Unternehmen grundsätzlich mittels der Kriterien Eigentümerdominanz und Post-IPO-Alter.⁹⁴ Eigentümerdominanz gemäß GEX liegt vor, wenn aktive oder inaktive Mitglieder der Unternehmensleitung sowie deren Familien mindestens 25% und maximal 75% Anteile an den Stammaktien des Unternehmens halten oder dies mittels eines Vehikels wie beispielsweise einer Holding-Gesellschaft indirekt realisieren.⁹⁵ Der Börsengang darf zur Erfüllung des Post-IPO-Alters maximal 10 Jahre zurückliegen und zusätzlich müssen die Unternehmen einen Sitz in Deutschland aufweisen sowie im *Prime Standard* der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet sein und fortlaufend im Xetra gehandelt werden.⁹⁶ Es besteht ebenfalls kein direkter Bezug zu den im vorangestellten Kapitel angeführten Definitionen für Familienunternehmen. Im GEX waren am 30.12.2020 22 Unternehmen gelistet, von denen 20 Unternehmen einen Hauptsitz in Deutschland besaßen.⁹⁷

Da die vorliegende Arbeit Familienunternehmen auf Grundlage des Founding Family-Ansatzes definiert, bietet der DAXplus Family-Index eine bestmögliche Approximation der makroökonomischen Bedeutung börsennotierter Familienunternehmen in Deutschland. Als Vergleichsindex wurde der *Prime Standard* der Frankfurter Wertpapierbörse herangezogen.⁹⁸ Abbildung 2 verdeutlicht, dass der Anteil börsennotierter Familienunternehmen am Anteil aller Unternehmen des *Prime Standard* im Zeitraum von 2010 bis 2020 eine rückläufige, wenngleich seit 2016 relativ konstante Tendenz aufweist.⁹⁹ Im Vergleich zur Betrachtung aller Familienunternehmen in Tabelle 2 zeigt sich trotz jeweils abnehmender Tendenz, dass börsennotierte Familienunternehmen im *Prime Standard* lediglich einen geringen Anteil an allen Unternehmen bilden, der zu Beginn der Erhebung im Jahr 2010 bei 34,88% lag und im Jahr 2020 lediglich 26,49% betrug. Dieser Entwicklung lässt sich entnehmen, dass die Unter-

⁹⁴ Vgl. Deutsche Börse AG (2020), S. 6.

⁹⁵ Vgl. Deutsche Börse AG (2020), S. 11–12. Bei indirektem Anteilsbesitz durch ein drittes Unternehmen resultiert der adjustierte Anteilsbesitz mittels Multiplikation des Anteilsbesitzes am dritten Unternehmen und dessen Beteiligung am zu betrachtenden Unternehmen, vgl. Deutsche Börse AG (2020), S. 12.

⁹⁶ Vgl. Deutsche Börse AG (2020), S. 12.

⁹⁷ Vgl. STOXX Ltd. (2020b).

⁹⁸ Da der DAXplus Family-Index lediglich Unternehmen im *Prime Standard* berücksichtigt, ist ein repräsentativer Vergleich mit anderen Börsensegmenten auszuschließen.

⁹⁹ Der Erhebung liegen alle Unternehmen im *Prime Standard* und im DAXplus Family-Index jeweils zum Jahresende zu Grunde, ohne dass Unternehmen mit einer von „DE“ abweichenden ISIN ausgeschlossen wurden. Unternehmen mit mehr als einer Aktiengattung wurden lediglich einmal berücksichtigt.

nehmensgründer der Familienunternehmen sich zunehmend aus der Unternehmensleitung zurückziehen und/oder die Beteiligungen veräußern.¹⁰⁰

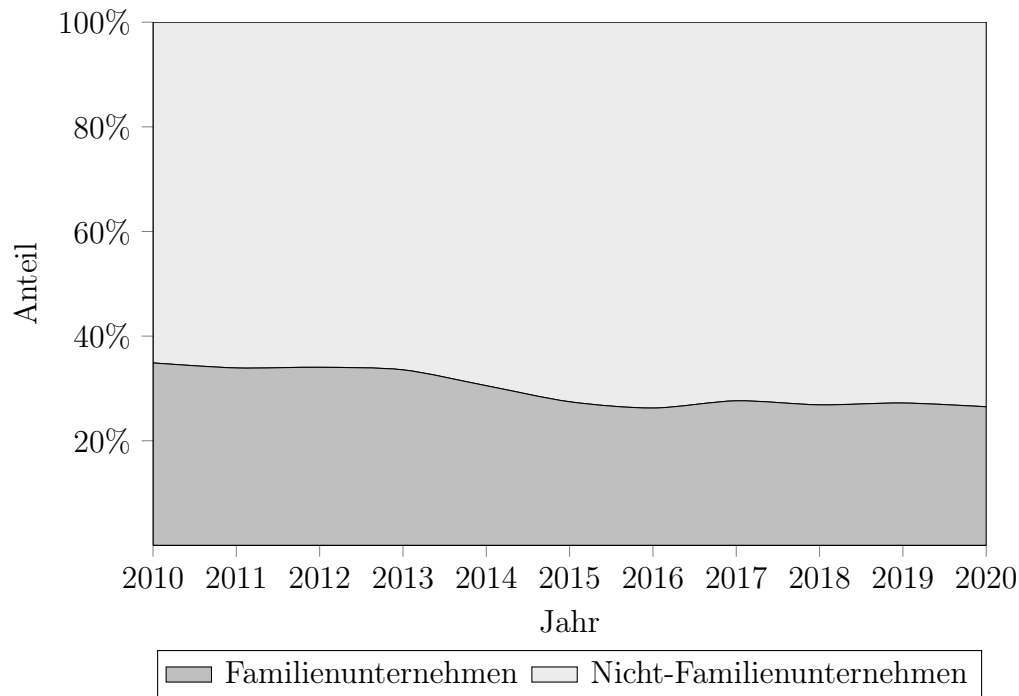


Abbildung 2: Anteil börsennotierter Familienunternehmen an allen Unternehmen im Prime Standard¹⁰¹

Wie in diesem Kapitel deutlich wurde, nimmt der Anteil von Familienunternehmen am Anteil aller Unternehmen in Deutschland tendenziell ab. Dieser Trend setzt sich bei börsennotierten Familienunternehmen fort, welche im *Prime Standard* notiert sind. Dennoch zeigte sich, dass Familienunternehmen im Allgemeinen eine hohe makroökonomische Bedeutung aufgrund ihrer Anzahl aufweisen, wohingegen börsennotierte Familienunternehmen in der Sphäre aller börsennotierter Unternehmen lediglich von einer geringeren Bedeutung sind.

2.3 Zielstrukturen börsennotierter Familienunternehmen und deren Eigentümerfamilien

Um den Unternehmenstypus Familienunternehmen gegenüber Nicht-Familienunternehmen noch stärker abgrenzen zu können, zielen diverse wissenschaftliche Untersuchungen auf die divergierenden Zielstrukturen von

¹⁰⁰ Grundsätzlich könnten auch höhere Insolvenzquoten bei Familienunternehmen für eine Abnahme des Anteils der Familienunternehmen ursächlich sein, für die zum aktuellen Zeitpunkt jedoch keine wissenschaftlichen Belege vorliegen.

¹⁰¹ Eigene Darstellung auf Grundlage der Daten von Qontigo Index GmbH (2021b).

Familien- und Nicht-Familienunternehmen ab.¹⁰² Daher werden in diesem Kapitel die Ergebnisse bisheriger empirischer Studien in Deutschland, die die Zielstrukturen von Familienunternehmen untersucht haben, erläutert und wesentliche Zielstrukturen für die vorliegende Untersuchung abgeleitet.

Neben den in Kapitel 2.1 diskutierten Abgrenzungsmöglichkeiten zwischen Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen auf Basis der Corporate Governance-Strukturen werden auch die Zielstrukturen für die wissenschaftliche Differenzierung herangezogen.¹⁰³ Ziele in Unternehmen lassen sich grundsätzlich in die Kategorien finanziell und nichtfinanziell unterteilen, wobei letztere die bedeutenderen Unterschiede zwischen Familien- und Nicht-Familienunternehmen beinhalten.¹⁰⁴ Diese nichtfinanziellen Zielstrukturen spiegeln sich u. a. in den familienorientierten Zielen wider, die von unternehmensorientierten Zielen im Folgenden abgegrenzt werden.¹⁰⁵ Die Verfolgung nichtfinanzieller, unternehmensorientierter Ziele in Familienunternehmen begründen Zellweger et al. (2013) mit der pointierten Bedeutung der Unternehmensreputation für die Familie.¹⁰⁶ Diese pointierte Bedeutung resultiert aus dem Impetus nach Sichtbarkeit als Teil des Unternehmens und einer ständigen Leistungsverbesserung von ebendiesem sowie dem Drang nach Nachhaltigkeit für nachfolgende Generationen.¹⁰⁷

Familienorientierte Ziele reflektieren die persönlichen Wertvorstellungen der Inhaber, die wiederum Einfluss auf die Ausrichtung des Unternehmens nehmen.¹⁰⁸ Insbesondere biologisch-emotionale Grundsätze beeinflussen daher die Herausbildung familienorientierter Ziele.¹⁰⁹ Wenngleich die Abgrenzung zwischen familienorientierten und unternehmensorientierten Zielen schwierig ist, charakterisieren sich unternehmensorientierte Ziele explizit durch die Fokussierung auf die Wertschöpfung und Fortentwicklung des Unternehmens unter Berücksichtigung zumeist rational-wirtschaftlicher Grundsätze.¹¹⁰ Kotlar und De Massis (2013) konnten jedoch auch nicht-wirtschaftliche, unternehmens-

¹⁰² Beispielhaft seien die Publikationen von Stietencron (2013) und Schraml (2010) genannt.

¹⁰³ Vgl. Achleitner et al. (2010a), S. 228.

¹⁰⁴ Vgl. Felden und Hack (2014), S. 46. Einige Publikationen verwenden an Stelle von finanziell und nichtfinanziell die Abgrenzung wirtschaftlich und nicht-wirtschaftlich, vgl. Kormann (2017), S. 131; Kotlar und De Massis (2013), S. 1272; Schraml (2010), S. 56. Im Folgenden werden diese Begriffe synonym verwendet.

¹⁰⁵ Vgl. für ein ähnliches Vorgehen Schraml (2010), S. 56–58.

¹⁰⁶ Vgl. Zellweger et al. (2013), S. 239.

¹⁰⁷ Vgl. Zellweger et al. (2013), S. 233–234.

¹⁰⁸ Vgl. Kormann (2017), S. 130; Tagiuri und Davis (1992), S. 44.

¹⁰⁹ Vgl. Achleitner et al. (2010a), S. 231.

¹¹⁰ Vgl. Kormann (2017), S. 133; Schraml (2010), S. 67.

orientierte Ziele identifizieren, denen sich u. a. gute Beziehungen zu externen Anspruchsgruppen zuordnen lassen.¹¹¹

Da gemäß Hofstede et al. (2002) regionale Unterschiede bei Unternehmenszielen existieren, werden im Folgenden lediglich empirische Studien einbezogen, die deutsche Familienunternehmen einschließen.¹¹² Die vier empirischen Studien von IfM Bonn (2006), Kemp (2009), Achleitner et al. (2010a) und von Stietencron (2013) wurden in die Auswertung einbezogen, da sie die Zielstrukturen in Familienunternehmen in Deutschland mittels Befragungen analysierten und jüngere Studien nicht vorliegen.

Das Mittelstandspanel des IfM Bonn (2006) resultierte aus Rückläufern von über 1.000 nicht-börsennotierten Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen.¹¹³ Kemp (2009) wertete die Antworten von 79 börsennotierten Familienunternehmen aus, wodurch diese Studie für die Ableitung der wichtigsten Zielstrukturen börsennotierter Familienunternehmen in der vorliegenden Arbeit am repräsentativsten ist.¹¹⁴ Achleitner et al. (2010a) analysierten aus einer Stichprobe von 238 nicht-börsennotierten Familienunternehmen mittels Faktoranalyse familien- und unternehmensorientierte Zielstrukturen.¹¹⁵ Die Publikation von Stietencron (2013) umfasst eine Stichprobe von 300 börsen- und nicht-börsennotierten Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen mit einem 80,5%igen Anteil der Familienunternehmen.¹¹⁶ Der Anteil börsennotierter Familienunternehmen wird in dieser Studie nicht explizit dargelegt.

Tabelle 3 verdeutlicht die Ergebnisse der wichtigsten Ziele von Familienunternehmen in Deutschland.¹¹⁷ Die mit * gekennzeichneten Ziele wurden den

¹¹¹ Vgl. Kotlar und De Massis (2013), S. 1272.

¹¹² Vgl. Hofstede et al. (2002), S. 800.

¹¹³ Vgl. IfM Bonn (2006), S. 2. Wenngleich nicht explizit auf die Börsennotierung der Unternehmen hingewiesen wird, ist bei einem Mittelstandspanel nicht davon auszugehen, dass börsennotierte Unternehmen enthalten sind.

¹¹⁴ Vgl. Kemp (2009), S. 74, 120. Der Gesamtdatensatz umfasste zusätzlich 113 Nicht-Familienunternehmen, deren Zielstrukturen an dieser Stelle nicht berücksichtigt wurden.

¹¹⁵ Vgl. Achleitner et al. (2010a), S. 242–246.

¹¹⁶ Vgl. von Stietencron (2013), S. 178–181, 284.

¹¹⁷ Die Ergebnisse beschränken sich auf die jeweils 10 wichtigsten Ziele, insofern mehr als 10 Ziele genannt wurden. Das angegebene Jahr bezieht sich auf das Jahr der Erhebung der Daten. Achleitner et al. (2010a) berücksichtigen keine Rangfolge der Zielstrukturen.

familienorientierten Zielen zugeordnet.¹¹⁸ Da die Ableitung der Zielstrukturen auf börsennotierte Familienunternehmen abzielt, wurden die Zielstrukturen bei Kemp (2009) um die Ziele von Nicht-Familienunternehmen bereinigt.

Auf Grundlage der in Tabelle 3 gegebenen Zielstrukturen von Familienunternehmen resultieren durch Aggregation auf Basis der Häufigkeit der Nennung vier Zielstrukturen – Unabhängigkeit und Kontrolle, Eigentumsmehrung für Folgegenerationen, gesellschaftliche Verantwortung sowie erfolgreiche Unternehmensentwicklung. Diese abgeleiteten, aggregierten Zielstrukturen werden nachfolgend näher erläutert und in Zielkategorien eingeordnet.

Die Wahrung der Unabhängigkeit und Kontrolle lässt sich den nichtfinanziellen, familienorientierten Zielen zuordnen, da durch die große Einflussnahme der Familie die Schnelligkeit der Entscheidungsfindung optimiert und die Wertvorstellungen der Familie eingebracht werden können.¹¹⁹ Dieses Ziel stellt für Familienunternehmen zudem eine essentielle Voraussetzung zur Erreichung weiterer Ziele dar.¹²⁰

Das Eigentum der Familie ist vom Erfolg des Unternehmens abhängig, da der Gewinn, der zum größeren Teil thesauriert, teilweise aber auch an die Familie ausgeschüttet wird, langfristig der Familie und nachfolgenden Generationen zur Verfügung stehen soll.¹²¹ Diese Langfristig- und Nachhaltigkeit hat zur Folge, dass Eigner strategische, wirtschaftlich unrentable Entscheidungen vermeiden, um der Folgegeneration ein Eigentum zu hinterlassen, das mindestens dem zu Beginn der Amtszeit entspricht.¹²² Das Ziel der Eigentumsmehrung für Folgegenerationen ist daher den finanziellen, familienorientierten Zielen zuzuordnen.

¹¹⁸ Achleitner et al. (2010a) deklarierten das Ziel der Eigentumsmehrung als unternehmensorientiertes Ziel, vgl. Achleitner et al. (2010a), S. 246. Entgegen dieser Zuordnung kategorisiert der Autor dieser Arbeit die Eigentumsmehrung als familienorientiertes Ziel, da das Eigentum der Familiensphäre zuzuordnen ist. Zudem steht diese Vorgehensweise im Einklang mit der Kategorisierung entsprechend von Stietencron (2013) und Schraml (2010), die die finanzielle Ausstattung der Familie ebenfalls den familienorientierten Zielen zuordneten, vgl. von Stietencron (2013), S. 116; Schraml (2010), S. 57. Hingegen deklarierte von Stietencron (2013) das Ziel „*To ensure full entrepreneurial control of the management board over the company*“ in der Publikation von Kemp (2009) nicht als familienorientiertes Ziel, was auf Grundlage der Deklaration der „Kontrolle über den Vorsitz“ nicht stringent ist, vgl. von Stietencron (2013), S. 116.

¹¹⁹ Vgl. Kormann (2017), S. 140; Gersick et al. (1997), S. 36; Kets de Vries (1993), S. 61.

¹²⁰ Vgl. Schraml (2010), S. 61.

¹²¹ Vgl. Kormann (2017), S. 136.

¹²² Vgl. Zellweger et al. (2012a), S. 872; Kemp (2009), S. 142.

IfM Bonn (2006)	Kemp (2009)	Achleitner et al. (2010)	von Stietencron (2013)
Stichprobe			
1.011 nicht-börsennotierte Familienunternehmen & Nicht-Familienunternehmen	79 börsennotierte Familienunternehmen	246 nicht-börsennotierte Familienunternehmen	300 börsennotierte & nicht-börsennotierte Familienunternehmen & Nicht-Familienunternehmen
Zielstrukturen			
Erhöhung der Kundenzufriedenheit	The production of goods/services of superior quality	Beschäftigungsmöglichkeit für Familienmitglieder*	Kundenzufriedenheit
Unternehmenssicherung	Long-term bonds between qualified personnel and the company	Übergabe des Unternehmens an die nächste Familiengeneration*	Reputation und Ansehen bei den Kunden
Langfristige Steigerung des Unternehmenswerts	The development of products that currently do not exist	Verhinderung des Verlusts von Eigentum/Selbständigkeit*	Kundenloyalität
Imageverbesserung	To ensure full entrepreneurial control of the management board over the company*	Verhinderung des Verlusts der Kontrolle durch externen Fremdkapitalgläubiger*	Verständnis Kundenbedürfnisse
Persönliche Ziele*	The development of the company's good's and services through a competitive product image	Kurzfristige Gewinnmaximierung	Akquisition und Entwicklung qualifizierter Mitarbeiter
Erhöhung der Marktanteile	To develop new areas of business	Unternehmenswachstum	Motivation der Mitarbeiter
Gesellschaftliche Ziele	To pass on larger corporate assets to my successor than received at the beginning of my tenure*	Erhalt und Schaffung von Arbeitsplätzen	Mitarbeiterzufriedenheit
Ökologische Ziele	The contentment of management members	Eigentumsmehrung*	Erhalt des Unternehmens im Besitz des Hauptanteilseigners*
Kurzfristige Gewinnmaximierung	The contentment of all employees	Zunahme des Unternehmenswerts	Steigerung Gesamtkapitalrentabilität/RoA
	To ensure full entrepreneurial control of the chairperson over the company		Steigerung Cash Flows
* familienorientierte Ziele			

Tabelle 3: Zielstrukturen deutscher Familienunternehmen auf Basis empirischer Studien¹²³

¹²³ Eigene Darstellung.

Die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung gegenüber internen und externen Anspruchsgruppen wie Mitarbeitern und Kunden stellt ein nichtfinanzielles, unternehmensorientiertes Ziel von Familienunternehmen dar.¹²⁴ Wenngleich auch abweichende empirische Ergebnisse vorliegen, berücksichtigen Familienunternehmen mit Eigentum und Unternehmensleitung in der Hand der Familie im höheren Maße Nachhaltigkeitsbelange.¹²⁵ Die langfristige Orientierung von Familienunternehmen spiegelt sich in der Beachtung der Mitarbeiterbelange in deren operativer Tätigkeit als auch in der Sicherung des Arbeitsplatzes wider.¹²⁶ Kundenbelange sollen hingegen beispielsweise durch die Bereitstellung von Produkten und Dienstleistungen mit einer hohen Qualität berücksichtigt werden.¹²⁷

Die erfolgreiche Unternehmensentwicklung steht in enger Verbindung mit dem Ziel der Eigentumsmehrung für Folgegenerationen. Auf Grundlage einer langjährigen, wiederkehrenden Erhebung der Credit Suisse Group AG zeigt sich seit 2006, dass börsennotierte Familienunternehmen weltweit ein stärkeres Umsatzwachstum, höhere EBITDA-Margen und eine bessere Entwicklung auf Basis der Marktkapitalisierung gegenüber Nicht-Familienunternehmen aufweisen.¹²⁸ Klerk et al. (2018) führen diese *Outperformance* auf die langfristige Orientierung von Familienunternehmen zurück, die einen geringeren Fokus auf Quartalszahlen legen können.¹²⁹ Die starke Verflechtung mit dem Ziel der Unabhängigkeit und Kontrolle kann das Unternehmenswachstum auch negativ beeinflussen, da ein starkes Unternehmenswachstum häufig nur durch die Aufnahme externer Mittel unter Einbezug weiterer Gesellschafter realisiert werden kann, was wiederum das Ziel der Unabhängigkeit und Kontrolle konterkariert und folglich von Familienunternehmen nicht präferiert wird.¹³⁰ Familienunternehmen, die zusätzliche Gesellschafter beispielsweise in Form von Private Equity-Investoren aufnehmen, sind Wachstumsunternehmen und stehen einem Ungleichgewicht zwischen Input- und Output-Faktoren gegenüber.¹³¹

¹²⁴ Vgl. von Stietencron (2013), S. 229; Kemp (2009), S. 142–143.

¹²⁵ Vgl. Lamb und Butler (2018), S. 1399. Hingegen konnten Cruz et al. (2014) einen negativen Zusammenhang zwischen dem Einfluss der Familie und der Berücksichtigung von Belangen interner Stakeholder wie beispielsweise Mitarbeitern feststellen. vgl. Cruz et al. (2014), S. 1306.

¹²⁶ Vgl. Schraml (2010), S. 72.

¹²⁷ Vgl. Kemp (2009), S. 142–143.

¹²⁸ Vgl. Klerk et al. (2018), S. 5, 13–14.

¹²⁹ Vgl. Klerk et al. (2018), S. 19. Wagner et al. (2015) konnten eine signifikante, wenngleich geringfügige *Outperformance* auf Basis des Erfolgsmaßes Gesamtkapitalrentabilität (RoA) in einer umfassenden Metaanalyse bestätigen, vgl. Wagner et al. (2015), S. 6.

¹³⁰ Vgl. Poutziouris (2001), S. 288. Poutziouris (2001) nennt diesen Konflikt zwischen Wachstum sowie Unabhängigkeit und Kontrolle „*growth versus control dilemma*“. Poutziouris (2001), S. 282.

¹³¹ Vgl. Croce und Martí (2014), S. 678.

Durch die empirische Evidenz, dass Familienunternehmen gegenüber Nicht-Familienunternehmen eine *Outperformance* auf Basis ökonomischer Erfolgsmaße erzielen, kann die erfolgreiche Unternehmensentwicklung als ein wichtiges finanzielles, unternehmensorientiertes Ziel postuliert werden.

Tabelle 4 fasst die zuvor erläuterten aggregierten Zielstrukturen börsennotierter Familienunternehmen zusammen. Es zeigt sich, dass börsennotierte Familienunternehmen sowohl finanzielle als auch nichtfinanzielle familien- und unternehmensorientierte Ziele aufweisen.

	familienorientierte Ziele	unternehmensorientierte Ziele
finanziell	Eigentumsmehrung für Folgenerationen	erfolgreiche Unternehmensentwicklung
nicht- finanziell	Unabhängigkeit und Kontrolle	gesellschaftliche Verantwortung

Tabelle 4: Aggregierte Zielstrukturen deutscher, börsennotierter Familienunternehmen¹³²

Die abgeleiteten Zielstrukturen börsennotierter Familienunternehmen resultieren aus empirischen Studien, die sowohl börsennotierte als auch nicht-börsennotierte Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen enthalten. Kormann (2017) konstatiert, dass sich die Zielstrukturen von börsennotierten und nicht-börsennotierten Familienunternehmen deutlich unterscheiden, da bei Börsenunternehmen „die Ziele von den Finanzmärkten oder vom Staat oder den Stakeholder-Gruppen weitgehend einheitlich vorgegeben werden (...).“¹³³ Bei Betrachtung der in Tabelle 3 gegebenen Ziele wird jedoch deutlich, dass eine große Schnittmenge zwischen den Zielen börsennotierter und nicht-börsennotierter Familienunternehmen besteht. Selbst unter Vernachlässigung der Publikationen von IfM Bonn (2006) und Achleitner et al. (2010a), die ausschließlich nicht-börsennotierte Familienunternehmen betrachteten, lassen sich die in Tabelle 4 dargestellten Zielstrukturen ableiten, wodurch die Plausibilität der Ergebnisse verifiziert werden kann.

Das vorangestellte Kapitel 2 verdeutlichte die definitorischen, makroökonomischen und zielbedingten Besonderheiten von Familienunternehmen im Allgemeinen und dem in dieser Arbeit betrachteten Unternehmenstypus börsennotierter Familienunternehmen im Speziellen. Es wird deutlich, dass im wissen-

¹³² Eigene Darstellung.

¹³³ Kormann (2017), S. 130.

schaftlichen Diskurs aufgrund des komplexen Unternehmenstypus der Familienunternehmen viele definitorische Strömungen vorliegen. Da in dieser Arbeit börsennotierte Familienunternehmen betrachtet werden, erfolgt eine Fokussierung auf den Founding Family-Ansatz.

Zudem zeigt sich, dass Familienunternehmen grundsätzlich eine hohe volkswirtschaftliche Bedeutung aufweisen, weshalb eine Analyse dieses Unternehmenstypus wichtige wissenschaftliche Erkenntnisse liefern kann, wenngleich der relative Anteil börsennotierter Familienunternehmen gegenüber privaten Familienunternehmen bedeutend geringer ist. Die vier abgeleiteten Zielstrukturen dienen dem besseren Verständnis des Unternehmenstypus Familienunternehmen, insbesondere in Abgrenzung von Nicht-Familienunternehmen. Zudem greift auch das Bezugsrahmenmodell dieser Arbeit auf diese Zielstrukturen zurück, um die Offenlegungsentscheidungen von Informationen über immaterielle Werte in der Unternehmensberichterstattung von Familienunternehmen begründen zu können.¹³⁴

¹³⁴ Vgl. Kapitel 5.2.

3 Ökonomische Analyse immaterieller Werte im Kontext von Familienunternehmen

Die Untersuchung immaterieller Werte erfordert eine präzise Definition (Kapitel 3.1) und Charakterisierung (Kapitel 3.2) ebendieser, was zu Beginn dieses Kapitels erfolgt. Daran knüpft die Gegenüberstellung zweier Kategorisierungsmöglichkeiten immaterieller Werte an (Kapitel 3.3), die sich in der wissenschaftlichen Literatur etabliert haben. Insbesondere die ökonomische Kategorisierung ist die Grundlage eines umfangreichen, wissenschaftlichen Diskurses, der im Folgenden skizziert wird. Abschließend wird die Bedeutung immaterieller Werte als kritischer Erfolgsfaktor im Allgemeinen (Kapitel 3.4) und für Familienunternehmen im Speziellen (Kapitel 3.5) dargelegt.

3.1 Definition immaterieller Werte

Die eindeutige Definition immaterieller Werte in der wissenschaftlichen Forschung ist durch Absenz einer einheitlichen Terminologie eingeschränkt.¹³⁵ So werden verschiedene Begriffe wie beispielsweise „immaterielles Kapital“, „immaterielle Ressourcen“, „*intellectual property*“, „*intangible assets*“ oder auch „*intellectual capital*“ teils als Synonyme für immaterielle Werte verwendet.¹³⁶

Semantisch lässt sich der Begriff „immateriell“ als unkörperlich definieren.¹³⁷ Immaterielle Werte können dadurch von physischen bzw. materiellen Werten abgegrenzt werden, welche als greifbar charakterisiert sind.¹³⁸ Immaterielle Werte lassen sich daher – wenngleich auch vorerst als unpräzise Definition – als alle nicht materiellen Werte auffassen.¹³⁹ Nahapiet und Ghoshal (1998) definieren immaterielle Werte als das Wissen und die Leistungsfähigkeit einer Gruppe, Organisation, intellektuellen Gemeinschaft oder der Berufspraxis.¹⁴⁰ Sullivan (1998) präzisiert diese Definition, indem er immaterielle Werte als Wissen definiert, welches in Gewinn umgewandelt werden kann, wodurch ein Bezug zum Unternehmen hergestellt und die dahinterliegende Gewinnerzielungsabsicht deutlich wird.¹⁴¹

¹³⁵ Vgl. Kristandl und Bontis (2007), S. 1510. Für Übersichten von verschiedenen Definitionen und Terminologien immaterieller Werte vgl. Choong (2008), S. 610–611; Kaufmann und Schneider (2006), S. 29–31.

¹³⁶ Vgl. Bode (2015), S. 49.

¹³⁷ Vgl. von Keitz (1997), S. 5.

¹³⁸ Vgl. Keenan und Aggestam (2001), S. 260.

¹³⁹ Für derartige Negativabgrenzungen siehe u. a. Velte (2008), S. 170 und Reimsbach (2011), S. 18.

¹⁴⁰ Vgl. Nahapiet und Ghoshal (1998), S. 245.

¹⁴¹ Vgl. Sullivan (1998), S. 4.

Insbesondere die Perspektive, aus der immaterielle Werte betrachtet werden, ist verantwortlich für deren definitorische Einordnung.¹⁴² Eine multidisziplinäre Definition besteht jedoch nicht.¹⁴³ Die strategische Perspektive des *Resource-based View*¹⁴⁴ betrachtet immaterielle Werte als eine strategische Ressource, die lediglich einer geringen Anzahl an Unternehmen zur Verfügung steht und gleichzeitig die Schaffung eines nachhaltigen Wertes für das Unternehmen ermöglicht.¹⁴⁵ Im Kontext der Rechnungslegung erfolgt eine Negativabgrenzung bei der Definition immaterieller Werte, indem diese „als nicht monetäre Werte ohne körperliche Substanz“¹⁴⁶ deklariert werden. Eine positive, allumfassende Definition ist in Deutschland, aber auch international nicht vorhanden.¹⁴⁷ Demgegenüber definiert DRS 24.8 immaterielle Vermögensgegenstände als „nichtfinanzielle Vermögensgegenstände ohne bedeutende physische Substanz“.¹⁴⁸ Entsprechend findet eine klare Abgrenzung zwischen immateriellen und finanziellen respektive monetären Werten statt, obwohl sich beide Arten durch eine fehlende physische Substanz auszeichnen.¹⁴⁹

Eine mögliche Systematisierung der Definitionen bietet die Publikation von Fink und Zeyer (2012). Danach umfassen die synonymen Begriffe der „immateriellen Werte“ bzw. „immateriellen Ressourcen“ sämtliches bilanzierungsfähiges und nicht-bilanzierungsfähiges immaterielles Vermögen.¹⁵⁰ Bilanzierungsfähige immaterielle Werte werden demgegenüber als „*intangible assets*“, ¹⁵¹ nicht-bilanzierungsfähige immaterielle Werte als „*intellectual capital*“ aufgefasst.¹⁵²

Die vorangestellten divergierenden Definitionen zeigen, dass sich noch immer kein Konsens über die abschließende Definition immaterieller Werte gebildet hat.¹⁵³ Dabei lassen sich erste Entwicklungen zu immateriellen Werten bereits in das 19. Jahrhundert zurückdatieren.¹⁵⁴ Insbesondere die Forschung des

¹⁴² Vgl. Diefenbach (2006), S. 406–407.

¹⁴³ Vgl. Eustace (2000), S. 31.

¹⁴⁴ Für dezidierte Ausführungen zum *Resource-based View* immaterieller Werte in Familienunternehmen siehe Kapitel 3.5.

¹⁴⁵ Vgl. Kristandl und Bontis (2007), S. 1518.

¹⁴⁶ AKIW (2004), S. 225.

¹⁴⁷ Vgl. AKIW (2005), S. 67.

¹⁴⁸ DRS 24.8. Dabei verbirgt sich hinter einem Vermögensgegenstand ein „Gut, das nach der Verkehrsauffassung einzeln verwertbar ist.“ DRS 24.8. Die weitere rechtliche Einordnung nach den IFRS befindet sich in Kapitel 4.3.1.

¹⁴⁹ Vgl. AKIW (2004), S. 225.

¹⁵⁰ Vgl. Fink und Zeyer (2012), S. 4.

¹⁵¹ Der Begriff „*intangible assets*“ umfasst im Handelsrecht „immaterielle Vermögensgegenstände“ und nach IFRS die „immateriellen Vermögenswerte“. Für die bilanzierungsfähigen immateriellen Werte gilt es hierbei hervorzuheben, dass diese unabhängig vom tatsächlichen Ansatz als „*intangible assets*“ zu bezeichnen sind.

¹⁵² Vgl. Fink und Zeyer (2012), S. 4–5.

¹⁵³ So auch Cuozzo et al. (2017), S. 23.

¹⁵⁴ Vgl. Wu (2005), S. 267.

letzten Jahrzehnts konnte keine Weiterentwicklung oder Determinierung einer Definition immaterieller Werte bewirken.¹⁵⁵ Im Folgenden wird der Begriff „immaterielle Werte“ stringent – wenn keine Anmerkungen beispielsweise aufgrund abweichender rechtlicher Begriffsbestimmungen getroffen werden – als Oberbegriff für die Menge aller bilanzierungsfähigen und nicht-bilanzierungsfähigen immateriellen Werte verstanden.¹⁵⁶

3.2 Charakteristiken immaterieller Werte

Neben der Definition immaterieller Werte sind auch deren Charakteristiken in der wissenschaftlichen Fachliteratur ein vielfältig diskutierter Themenbereich. Die Einzigartigkeit immaterieller Werte wird mittels dieser Charakteristiken verdeutlicht.¹⁵⁷ Die folgenden Charakteristiken wurden von Lev (2001) deklariert und haben sich als eine Art Quasi-Standard etabliert.¹⁵⁸ Grundsätzlich findet eine Unterscheidung in die Kategorien Werttreiber (*value driver*) und Kostentreiber (*value detractors*) statt.¹⁵⁹

Die Kategorie Werttreiber inkludiert als erste Charakteristik immaterieller Werte die Skalierbarkeit. Physische oder auch finanzielle Werte sind dadurch gekennzeichnet, dass sie gleichzeitig nicht einer anderen Verwendung unterzogen werden können und damit eine sogenannte Engpasseigenschaft aufweisen.¹⁶⁰ Dahingegen sind immaterielle Werte im Allgemeinen nicht von dieser Rivalität betroffen und ermöglichen daher eine starke Skalierbarkeit, die lediglich durch die Marktgröße restringiert ist.¹⁶¹ Die Skalierbarkeit wird zudem durch sehr geringe proportionale Kosten im Vergleich zu hohen Fixkosten und folglich gleichbleibenden respektive steigenden Skalenerträgen unterstützt.¹⁶²

Immaterielle Werte bilden die Grundlage für viele Industrien und Sektoren, die durch Netzwerkeffekte charakterisiert sind.¹⁶³ Netzwerkeffekte existieren, wenn der Nutzen eines Gutes durch jeden weiteren Verkauf bzw. Nutzer an-

¹⁵⁵ Auch jüngere Publikationen verweisen auf eine Vielzahl von Definitionen, vgl. u. a. Catalfo und Wulf (2016), S. 108; Grüber (2015), S. 36–40; Rogler et al. (2014), S. 577.

¹⁵⁶ Die Bilanzierungsfähigkeit immaterieller Werte gemäß IFRS wird in Kapitel 4.3.1 thematisiert.

¹⁵⁷ Vgl. WICI (2016), S. 35.

¹⁵⁸ Die hohe Bedeutung der Charakteristiken immaterieller Werte nach Lev (2001) wird u. a. durch die Verwendung durch die WICI (2016) bestätigt und soll daher auch priorisiert in dieser Arbeit erläutert werden, vgl. Lev (2001), S. 21–49; WICI (2016), S. 35.

¹⁵⁹ Vgl. Lev (2001), S. 21.

¹⁶⁰ Vgl. Daum (2005), S. 9–10.

¹⁶¹ Vgl. Lev (2001), S. 22–23.

¹⁶² Vgl. Haskel und Westlake (2018), S. 65.

¹⁶³ Vgl. Lev (2001), S. 29.

steigt.¹⁶⁴ Die Vorteile von Netzwerkeffekten wachsen folglich mit der Größe des Netzwerks und lösen oftmals Feedback-Schleifen aus, die wiederum die Größe des Netzwerks und mithin den Netzwerkeffekt weiter vergrößern. Aus großen Netzwerken resultieren letztlich Standards, die den Netzwerkeffekt weiter erhöhen und einen langfristigen Vorteil für das Unternehmen generieren können.¹⁶⁵ Insbesondere die zunehmende Digitalisierung verstärkt ebenfalls diese Netzwerkeffekte.¹⁶⁶

Neben den vorangestellten Werttreibereigenschaften der Skalierbarkeit und Unterstützung von Netzwerkeffekten immaterieller Werte sind auch Charakteristiken vorhanden, die sich als Kostentreiber bezeichnen lassen. Im Vergleich zu materiellen Werten sind immaterielle Werte durch eine partielle Exkludierbarkeit geprägt, was wiederum impliziert, dass Nichtinhaber des immateriellen Wertes lediglich teilweise von dessen Verwendung ausgeschlossen werden können.¹⁶⁷ Beispielhaft lässt sich dies durch Weiterbildungsmaßnahmen von Mitarbeitern verdeutlichen, die bei einem Wechsel des Arbeitsplatzes auch dieses Unternehmen von der Weiterbildungsmaßnahme profitieren lassen.¹⁶⁸ Aus der partiellen Exkludierbarkeit resultiert zudem auch das Risiko, dass der Nutzen eines Unternehmens durch eine Investition in immaterielle Werte begrenzt oder gar gefährdet ist.¹⁶⁹

Immaterielle Werte unterliegen im Vergleich zu materiellen Werten größeren Wertschwankungen, was ebenfalls das Investitionsrisiko erhöht.¹⁷⁰ Dieses inhärente Risiko immaterieller Werte existiert insbesondere durch den damit verbundenen Innovationsprozess, der sich beispielsweise durch Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten ergibt.¹⁷¹ Dass immaterielle Werte durch die Nutzung nicht zwangsläufig einem Werteverzehr unterliegen, muss bei der Investitionsentscheidung und beim Aufbau eines Risikomanagements berücksichtigt werden.¹⁷² Auf Grundlage dessen ist es möglich, das erhöhte Risiko i. V. m. immateriellen Werten adäquat in eine Wertschöpfung zu transformieren.¹⁷³

Als dritte Kostentreibereigenschaft lässt sich die Abwesenheit von aktiven Märkten konstatieren, die dazu führt, dass – anders als bei materiellen Werten

¹⁶⁴ Vgl. Katz und Shapiro (1986), S. 146.

¹⁶⁵ Vgl. Lev (2001), S. 26–28.

¹⁶⁶ Vgl. Krämer (2019), S. 47.

¹⁶⁷ Vgl. Haskel und Westlake (2018), S. 72.

¹⁶⁸ Vgl. Lev (2001), S. 33.

¹⁶⁹ Vgl. Daum (2002), S. 19; Stoi (2003), S. 177.

¹⁷⁰ Vgl. Stoi (2003), S. 178.

¹⁷¹ Vgl. Lev (2001), S. 37.

¹⁷² Vgl. Stoi (2003), S. 178.

¹⁷³ Vgl. Lev (2001), S. 42; Daum (2002), S. 19.

– eine optimale Ressourcenallokation aufgrund fehlender Marktpreise eingeschränkt ist.¹⁷⁴ Eine objektive Bewertung wird damit erschwert.¹⁷⁵ Die Absenz aktiver Märkte bei immateriellen Werten wird mit der fehlenden Möglichkeit vollständiger Verträge begründet, da beispielsweise die konkrete Vertragsgestaltung bei der Teilung von Forschungsergebnissen schwer erfüllbar ist.¹⁷⁶

Die in diesem Kapitel erläuterten Charakteristiken immaterieller Werte ermöglichen eine Abgrenzung zu materiellen Werten. Mit Hilfe dieser Charakteristiken ist es ebenso möglich – trotz fehlender einheitlicher Definition – die „Natur“ immaterieller Werte besser zu verstehen.

3.3 Kategorisierungen immaterieller Werte

Das Fehlen einer einheitlichen Definition für immaterielle Werte führt in vielen wissenschaftlichen Arbeiten zur Verwendung von Kategorien.¹⁷⁷ In den folgenden Kapiteln werden repräsentativ die rechtliche und die ökonomische Kategorisierungsmöglichkeit immaterieller Werte vorgestellt und die Eignung ebendieser für die empirische Analyse dieser Arbeit diskutiert. Es sind durchaus weitere Kategorisierungsmöglichkeiten denkbar, wie beispielsweise nach der Personenab- bzw. -unabhängigkeit nach Hall (1992).¹⁷⁸ Ebenso ist eine Abgrenzung anhand der physischen Substanz nach Heyd und Lutz-Ingold (2005) möglich, die immaterielle Werte wiederum in materialisierte immaterielle Werte, rein immaterielle Werte und Nominalgüter untergliedern.¹⁷⁹ Folglich besitzt die Darstellung in dieser Arbeit keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

3.3.1 Rechtliche Kategorisierung

Die rechtliche Kategorisierung, die auf die Durchsetzungsmöglichkeit von Rechten abstellt, zielt auf die rechtlichen Eigenschaften immaterieller Werte ab.¹⁸⁰ Dabei haben sich die Kategorien Rechte, wirtschaftliche Werte und rein wirtschaftliche Vorteile herausgebildet.¹⁸¹ Die beiden erstgenannten Kategorien las-

¹⁷⁴ Vgl. Haskel und Westlake (2018), S. 70.

¹⁷⁵ Vgl. Stoi (2003), S. 178.

¹⁷⁶ Vgl. Lev (2001), S. 44.

¹⁷⁷ Vgl. u. a. Catalfo und Wulf (2016), S. 108; Guthrie und Petty (2000), S. 248.

¹⁷⁸ Vgl. Hall (1992), S. 140.

¹⁷⁹ Vgl. Heyd und Lutz-Ingold (2005), S. 2.

¹⁸⁰ Vgl. Grüber (2015), S. 45.

¹⁸¹ Vgl. von Keitz (1997), S. 6. Wenngleich diese Bezeichnungen in vielen wissenschaftlichen Publikationen wie beispielsweise Bentele (2004), Velte (2008) oder auch Grüber (2015) Verwendung finden, bezeichnet Kahre (2006) rein wirtschaftliche Vorteile als adjunktive Werte, vgl. Kahre (2006), S. 12; Bentele (2004), S. 23; Velte (2008), S. 173; Grüber (2015), S. 47. Dieser atypischen Bezeichnung soll in dieser Arbeit nicht gefolgt werden.

sen sich durch das Merkmal Identifizierbarkeit von den rein wirtschaftlichen Vorteilen abgrenzen.¹⁸²

Immaterielles Vermögen, dessen zukünftiger wirtschaftlicher Vorteil vertraglich oder gesetzlich vor Externen geschützt werden kann, wird als Recht bezeichnet.¹⁸³ Beispielhaft lassen sich Lizenzierungsverfahren, Markeneintragungen oder auch Entschädigungsleistungen im Berufsfußball nennen.¹⁸⁴ Wirtschaftliche Werte unterliegen im Gegensatz zu Rechten keinem rechtlichen Schutz.¹⁸⁵ Dennoch besteht die Möglichkeit, sie als Teil eines Rechtsgeschäfts einzusetzen.¹⁸⁶ Als Beispiele lassen sich hierbei Software, Kundenlisten, ungeschützte Erfindungen oder auch Produktionsverfahren anführen.¹⁸⁷

Immaterielle Werte, die sich weder zu den Rechten noch zu wirtschaftlichen Werten zuordnen lassen, werden der Kategorie rein wirtschaftliche Vorteile zugeordnet.¹⁸⁸ Die rein wirtschaftlichen Vorteile sind weder im wirtschaftlichen Verkehr übertragbar, noch lassen sie sich i. S. d. abstrakten Ansatzfähigkeit identifizieren.¹⁸⁹ Die Schätzung des Wertes dieser Kategorie ist lediglich auf Grundlage der Inputfaktoren möglich.¹⁹⁰ Der zukünftige Nutzen dieser Werte zeigt sich nur in Zusammenhang mit dem Gesamtunternehmen und lässt sich deshalb dem betrieblichen Geschäfts- oder Firmenwert (GoF) zuweisen.¹⁹¹ Exemplarisch sind für diese Kategorie Ausgaben für Werbekampagnen, Aus- und Weiterbildung als auch Forschung und Entwicklung anzuführen.¹⁹²

Wenngleich die rechtliche Kategorisierung immaterieller Werte einen Bezug zur Rechnungslegung aufgrund des Merkmals Identifizierbarkeit und damit folglich für die Ansatzfähigkeit aufweist, ist diese Art von Kategorisierung für die in Kapitel 6 folgende Auswertungssystematik unzureichend. Die rechtliche Kategorisierung fokussiert die Nachweisobjektivierung, wodurch eine Begriffszuordnung zu Vermögenskategorien, die für die spätere Auswertung relevant ist, nicht möglich ist.¹⁹³ Daher wird im folgenden Kapitel die ökonomische Kategorisierung erläutert.

¹⁸² Vgl. Heyd und Lutz-Ingold (2005), S. 5. Eine nähere Konkretisierung des Merkmals Identifizierbarkeit findet im Kapitel 4.3.1 statt.

¹⁸³ Vgl. Velte (2008), S. 171; von Keitz (1997), S. 6.

¹⁸⁴ Vgl. Velte (2008), S. 171.

¹⁸⁵ Vgl. von Keitz (1997), S. 6.

¹⁸⁶ Vgl. von Keitz (1997), S. 6.

¹⁸⁷ Vgl. Velte (2008), S. 173.

¹⁸⁸ Vgl. von Keitz (1997), S. 6.

¹⁸⁹ Vgl. Velte (2008), S. 172.

¹⁹⁰ Vgl. Grüber (2015), S. 46.

¹⁹¹ Vgl. Velte (2008), S. 172.

¹⁹² Vgl. Heyd und Lutz-Ingold (2005), S. 6.

¹⁹³ Vgl. Kahre (2006), S. 14–15.

3.3.2 Ökonomische Kategorisierung

Unter ökonomischen Eigenschaften lassen sich jene Eigenschaften subsumieren, die immaterielle Werte anhand der Funktion innerhalb von Unternehmen oder auf Basis ihrer ökonomischen Natur beschreiben.¹⁹⁴ Die in Kapitel 3.1 veranschaulichte Absenz einer einheitlichen Definition immaterieller Werte setzt sich auch bei der ökonomischen Kategorisierung fort.¹⁹⁵

Autor(en)	Jahr	Kategorien
Konrad Group	1990	Individuelles Kapital; Strukturkapital
Edvinsson	1997	Humankapital; Strukturkapital (Kundenkapital, Prozesskapital, Innovationskapital)
Sveiby	1997	Mitarbeiterkompetenz; Interne Struktur; Externe Struktur
Danish Agency for Trade and Industry	2000	Mitarbeiter; Kunden; Prozesse; Technologie
AKIW	2001	Humankapital; Innovationskapital; Standortkapital; Prozesskapital; Investorenkapital; Lieferantenkapital; Kundenkapital
Lev	2001	Humankapital; Innovationskapital; Organisationskapital
Kaplan und Norton	2004	Humankapital; Informationskapital; Organisationskapital
Europäische Kommission	2006	Humankapital; Organisationales Kapital; Beziehungskapital
Sifi	2010	Humankapital; Innovationskapital; Kundenkapital; Lieferantenkapital; Prozess- und Standortkapital
Reimsbach	2011	Humankapital; Beziehungskapital; Wissenskapital
Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)	2013	Humankapital; Beziehungskapital; Strukturkapital
Grüber	2015	Humankapital; Organisationskapital; Strategiekapital; Innovationskapital; Kundenkapital; Lieferantenkapital; Investorenkapital
WICI	2016	Humankapital; Organisationskapital; Beziehungskapital
LaFayette et al.	2019	Humankapital; Beziehungskapital; Strukturkapital

Tabelle 5: Kategorien immaterieller Werte in ausgewählten Publikationen¹⁹⁶

¹⁹⁴ Vgl. Grüber (2015), S. 47.

¹⁹⁵ Exemplarisch lässt sich diese Absenz anhand der Publikationen von Sifi (2010), S. 114, Reimsbach (2011), S. 184 und Grüber (2015), S. 222 hervorheben, die bei zeitlicher Publikationsnähe divergierende ökonomische Kategorisierungen deklarierten.

¹⁹⁶ Eigene Darstellung.

Wie Tabelle 5 verdeutlicht, variiert neben der Bezeichnung der ökonomischen Kategorien auch die Anzahl ebendieser. Jedoch zeigt sich im Zeitablauf, dass tendenziell zunehmend ähnliche Kategorien in den ausgewählten Publikationen Verwendung finden. So gliedert die Konrad Group (1990) immaterielle Werte lediglich in die Kategorien individuelles Kapital und Strukturkapital.¹⁹⁷ Demgegenüber differenziert der AKIW (2001) immaterielle Werte nach den sieben Kategorien Human-, Innovations-, Standort-, Prozess-, Investoren-, Lieferanten- und Kundenkapital.¹⁹⁸ Als Oberkategorien haben sich neben dem Humankapital das Strukturkapital und das Beziehungskapital herausgebildet.¹⁹⁹

Diese Dreiteilung hat sich sowohl international als auch national als eine Art Standard etabliert und ist mit den Kategorien des AKIW (2001) vereinbar.²⁰⁰ Auch die in nachfolgenden Kapiteln durchgeführten Untersuchungen leiten sich aus der vorangestellten Dreiteilung in Human-, Struktur- und Beziehungskapital unter Berücksichtigung der Kategorien des AKIW (2001) ab, die in Abbildung 3 zusammenfassend dargestellt sind. Da die ökonomische Kategorisierung u. a. auch für die empirische Auswertung dieser Arbeit in Kapitel 6 notwendig ist, werden die einzelnen Kategorien nachfolgend näher erläutert.

Die Kategorie Humankapital umfasst die immateriellen Werte eines Unternehmens im Personalbereich, denen sich insbesondere das Wissen des Personals und Managements, deren Fähigkeiten und Kompetenz als auch Werte wie gutes Betriebsklima zuordnen lassen.²⁰¹ Weiterhin lassen sich auch die Dauer des Beschäftigungsverhältnisses, die Fluktuationsrate und die Mitarbeiterzufriedenheit dem Humankapital zuweisen.²⁰² Eine abschließende Aufzählung aller dem Humankapital zurechenbaren Werte ist an dieser Stelle nicht möglich. Jedoch lässt sich konstatieren, dass das Humankapital unter den drei Oberkategorien immaterieller Werte den eindeutigsten Fokus besitzt und dieser auf den einzelnen Individuen des Unternehmens liegt.²⁰³

¹⁹⁷ Vgl. Konrad Group (1990), S. 78.

¹⁹⁸ Vgl. AKIW (2001), S. 990. Nach Rieg (2014) besteht das Problem divergierender Kategorisierungen in Deutschland nicht, da der Kategorisierungsvorschlag des AKIW (2001) als akzeptiert gilt, vgl. Rieg (2014), S. 189.

¹⁹⁹ Vgl. BMWi (2013), S. 18.

²⁰⁰ Vgl. Pfeifer und Wulf (2017), S. 184 und die dort angegebenen Verweise. Abweichende Begriffe wie beispielsweise internes Kapital bzw. Organisationskapital für Strukturkapital oder auch externes Kapital für Beziehungskapital sind ebenfalls – wie in Tabelle 5 ersichtlich – anzutreffen. Die definitorischen Unterschiede sind jedoch marginal.

²⁰¹ Vgl. LaFayette et al. (2019), S. 90; AKIW (2004), S. 226.

²⁰² Vgl. Gerpott et al. (2008), S. 39.

²⁰³ Vgl. LaFayette et al. (2019), S. 91.

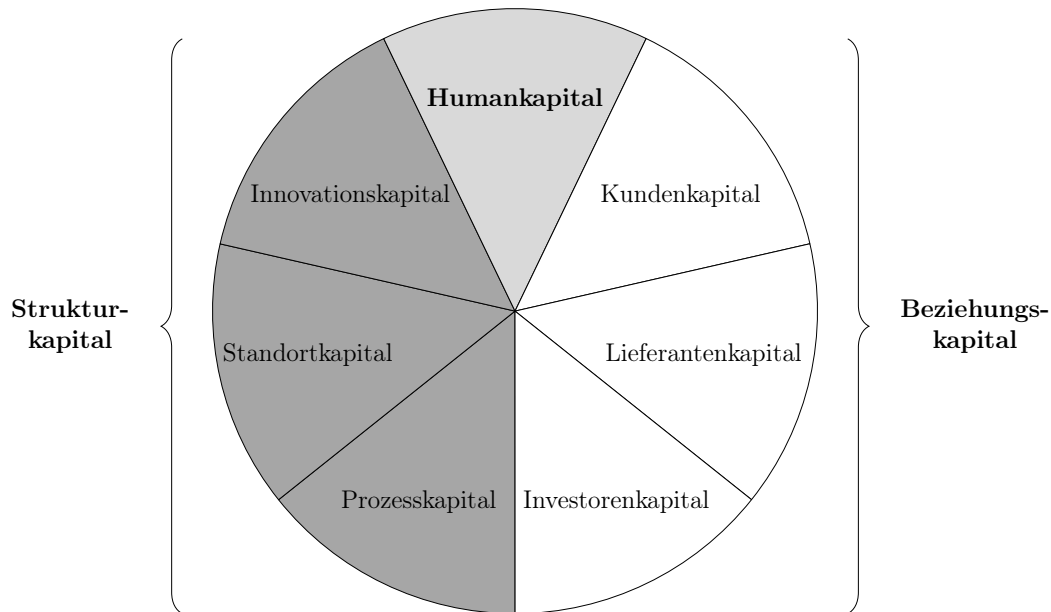


Abbildung 3: Ökonomische Kategorien immaterieller Werte gemäß der internationalen Dreiteilung und dem AKIW²⁰⁴

Das Humankapital ist ein in der wissenschaftlichen Fachliteratur²⁰⁵ umfangreich diskutierter Themenkomplex, der eine multidisziplinäre Betrachtungsweise voraussetzt, wie Fulmer und Ployhart (2014) konstatieren.²⁰⁶ Marschlich und Menninger (2006) heben die Bedeutung des Humankapitals für Unternehmen noch weiter hervor, indem sie Humankapital als „Grundlage des wirtschaftlichen Handelns“²⁰⁷ beschreiben. Auch Collins und Clark (2003) zeigen, dass Humankapital ein Schlüsselfaktor zur Etablierung von nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen im Unternehmensumfeld ist.²⁰⁸ Die Werte des Humankapitals verbleiben per Definition des BMWi (2013) im Besitz des Personals, was wiederum in einem teilweise konträren Zusammenhang mit der in dieser Arbeit geteilten Auffassung des AKIW (2004) steht, die Wissensdatenbanken dem Humankapital zuordnen und damit auch ein dem Unternehmen und nicht allein dem Mitarbeiter zurechenbarer Wert besteht.²⁰⁹

Das Beziehungskapital umfasst die Kategorien Investoren-, Kunden- und Lieferantenkapital gemäß des AKIW. Die Definition nach Chang et al. (2008), nach denen das Beziehungskapital jegliche Werte umfasst, die für die Bezie-

²⁰⁴ Eigene Darstellung in Anlehnung an AKIW (2001), S. 990.

²⁰⁵ Ein historischer Überblick über die Entwicklung der wissenschaftlichen Forschung zum Humankapital befindet sich in Thiere (2009), S. 17–21.

²⁰⁶ Vgl. Fulmer und Ployhart (2014), S. 165–167.

²⁰⁷ Marschlich und Menninger (2006), S. 33.

²⁰⁸ Vgl. Collins und Clark (2003), S. 747.

²⁰⁹ Vgl. BMWi (2013), S. 62; AKIW (2004), S. 226.

hung zum äußeren Umfeld des Unternehmens notwendig sind, erscheint hierbei – wenngleich sehr allgemein – treffend, da somit eine Stakeholder-Betrachtung forciert wird, in die sich vorangestellte Kategorien eingliedern lassen.²¹⁰ Andere Autoren ordnen dem Beziehungskapital lediglich eine der zuvor genannten Kategorien wie beispielsweise das Kundenkapital zu, was wiederum mit der Definition des AKIW nicht vereinbar ist.²¹¹ Grundsätzlich zeichnet sich das Beziehungskapital durch eine sehr komplexe und heterogene Struktur aus.²¹²

Unter dem Kundenkapital lassen sich jene immaterielle Werte des Absatzbereichs zusammenfassen,²¹³ „die sich aus den Kundenbeziehungen eines Unternehmens ergeben.“²¹⁴ Dazu gehören u. a. die Kundenbasis und das Kundenpotenzial.²¹⁵ Immaterielle Werte im Beschaffungsbereich des Unternehmens wie beispielsweise Entwicklungskooperationen mit Zulieferern werden in der Kategorie Lieferantenkapital abgebildet.²¹⁶ In Folge einer Erhöhung des Lieferantenkapitals können Verbesserungen in der Kostenstruktur und der Qualität entlang der Lieferkette realisiert werden.²¹⁷ Das Investorenkapital schließt grundsätzlich immaterielle Werte ein, aus denen bessere Konditionen bei der Beschaffung von Eigen- und Fremdkapital resultieren.²¹⁸ Beispielhaft lassen sich hier die Bonitätsbewertung des Unternehmens, die Eigentümerstruktur, die Anzahl an Investoren, die erneut in das Unternehmen investieren oder das systematische Risiko des Unternehmens anführen.²¹⁹

Bontis (2001) definiert das Strukturkapital als immaterielle Werte, die die Produktivität der Mitarbeiter verbessern.²²⁰ Dabei umfasst das Strukturkapital die Kategorien Prozess-, Standort- und Innovationskapital des AKIW. In diesem Zusammenhang wird das Strukturkapital häufig als jene immateriellen Werte definiert, die im Unternehmen verbleiben, selbst wenn Mitarbeiter selbiges verlassen.²²¹ Immaterielle Werte dieser Oberkategorie stehen folglich im Besitz des Unternehmens und werden somit von diesem kontrolliert.²²²

²¹⁰ Vgl. Chang et al. (2008), S. 300.

²¹¹ Vgl. u. a. Danish Agency for Trade and Industry (2000), S. 83–85. Für eine Gegenüberstellung verschiedener Definitionsansätze des Beziehungskapitals vgl. Martín-de-Castro et al. (2011), S. 659.

²¹² Vgl. Martín-de-Castro et al. (2011), S. 658.

²¹³ Vgl. AKIW (2004), S. 226.

²¹⁴ Völckner und Pirchegger (2006), S. 220.

²¹⁵ Vgl. Bischoff et al. (2011), S. 364.

²¹⁶ Vgl. AKIW (2004), S. 226.

²¹⁷ Vgl. Lim und Dallimore (2004), S. 185.

²¹⁸ Vgl. AKIW (2004), S. 226.

²¹⁹ Vgl. Gerpott et al. (2008), S. 39; Lim und Dallimore (2004), S. 185.

²²⁰ Vgl. Bontis (2001), S. 45.

²²¹ Vgl. LaFayette et al. (2019), S. 116.

²²² Vgl. Martín-de-Castro et al. (2011), S. 656.

Alle im Zusammenhang mit der Ablauf- und Aufbauorganisation stehenden immateriellen Werte sind der Kategorie Prozesskapital zugehörig.²²³ Demgegenüber definiert sich das Standortkapital über die Standortvorteile des Unternehmens, die sich durch eine gute Verkehrsanbindung oder eine geringe Distanz zu angesehenen Institutionen wie beispielsweise Universitäten ergeben.²²⁴ Innovationskapital steht im Zusammenhang mit den Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten des Unternehmens, die sich in Form von immateriellen Werten durch Patente, Filme oder Rezepturen widerspiegeln.²²⁵

Zusammenfassend sei angemerkt, dass – wenngleich die ökonomische Kategorisierung immaterieller Werte gemäß der internationalen Dreiteilung einen gewissen Standard bildet – die ausschließliche Betrachtung der ökonomischen Dimension immaterieller Werte als nicht abschließend zu betrachten ist. Vielmehr sind ebenfalls die ökologische und soziale Dimension der sogenannten *Triple Bottom Line* der Nachhaltigkeit im Zusammenhang mit immateriellen Werten zu berücksichtigen, wodurch ein Wandel von einer Eindimensionalität zu einer Mehrdimensionalität je Kategorie resultiert.²²⁶

3.4 Immaterielle Werte als kritischer Erfolgstreiber

Nachdem die Spezifizierung immaterieller Werte in den vorangestellten Kapiteln erläutert wurde, soll in diesem Kapitel die Bedeutung immaterieller Werte beleuchtet werden. Insbesondere der Wandel hin zu einer Wissensgesellschaft respektive -ökonomie sowie die voranschreitende Digitalisierung fördern die zunehmende exponierte Stellung immaterieller Werte für die Wertschöpfung der Unternehmen, woraus letztlich ein Bedeutungszuwachs des Einflusses immaterieller Werte auf Erfolgsgrößen resultiert.²²⁷

Die Gesellschaft ist zunehmend von einem Transformationsprozess hin zu einer Wissensgesellschaft geprägt, wodurch Wissen ein höherer gesellschaftlicher Stellenwert beigemessen wird.²²⁸ Entsprechend charakterisiert sich die Wissensgesellschaft durch eine höhere Bedeutung von Wissen, Informationen und Daten als Produktionsfaktoren für die Wirtschaft.²²⁹ Das Wissen eines Unter-

²²³ Vgl. AKIW (2004), S. 227.

²²⁴ Vgl. Gerpott et al. (2008), S. 39.

²²⁵ Vgl. AKIW (2004), S. 226.

²²⁶ Vgl. AKIW (2013), S. 11–13. Vgl. dazu auch die Ausführungen in Kapitel 4.4.

²²⁷ Vgl. Ginzinger und Zimmermann (2020), S. 189; Weißenberger und Bauch (2017), S. 207.

²²⁸ Vgl. Hebestreit (2013), S. 29.

²²⁹ Vgl. Arnold (2012), S. 3. Daten sind hierbei gemäß LaFayette et al. (2019) mit Rohmaterialien, Informationen mit unfertigen Erzeugnissen und schließlich Wissen mit den fertigen, werthaltigen Erzeugnissen vergleichbar, vgl. LaFayette et al. (2019), S. 11.

nehmens kann ebenso wie bei materiellen Werten wie Maschinen und Anlagen eigenständig ein Ergebnis produzieren oder zu dessen Erreichung beitragen, wodurch es einen Wert wie bei materiellen Ressourcen erhält.²³⁰

Auch die Europäische Kommission (2010) forcierte mit der Strategie „Europe 2020“ eine wirtschaftliche Entwicklung auf Basis von Wissen und Innovation, indem zunehmend mehr Investitionen in Forschung und Entwicklung getätigt werden sollen.²³¹ Dieser fortschreitende Prozess hin zu einer Wissensgesellschaft spiegelt sich in Deutschland beispielsweise über die Entwicklung der Erwerbstätigen nach Wirtschaftssektoren wider, die in Abbildung 4 exemplarisch für die Jahre 1950 bis 2020 abgebildet ist. Der Anstieg des tertiären Sektors bzw. Dienstleistungssektors von anteilig 32,5% im Jahr 1950 auf 74,7% im Jahr 2020 impliziert eine Steigerung von wissensbezogenen Wirtschaftsaktivitäten.²³² Immaterielle Werte sind entsprechend der Kategorisierung des AKIW²³³ Teil dieser wissensbasierten Wirtschaftsaktivitäten, da Wissen, Wissenschaft und Forschung sowie moderne Technologien eine wichtige Rolle einnehmen.²³⁴

Auch die Unternehmen erkennen die zunehmende Bedeutung immaterieller Werte als möglichen Erfolgsfaktor und konzentrieren die Investitionsaktivitäten verstärkt auf diese Werte.²³⁵ Insbesondere die Investitionen in Forschung und Entwicklung (38,5%) sowie Software und Datenbanken (12,4%) stellten exemplarisch im Jahr 2015 in Deutschland den größten Anteil der Investitionen in immaterielle Werte dar.²³⁶ Dabei können Investitionen in immaterielle Werte zu einem Wettbewerbsvorteil der Unternehmen beitragen.²³⁷

²³⁰ Vgl. LaFayette et al. (2019), S. 11–12. Während das Wissen eines Maschinenführers zur Erreichung des Ergebnisses beiträgt, kann das Wissen eines Beraters direkt zu einem Bericht, also einem Ergebnis führen, vgl. LaFayette et al. (2019), S. 11.

²³¹ Vgl. Europäische Kommission (2010), S. 5.

²³² Vgl. Hebestreit (2013), S. 31.

²³³ Vgl. Kapitel 3.3.2.

²³⁴ Vgl. Arnold (2012), S. 3.

²³⁵ Vgl. Statistisches Bundesamt (2021b), S. 12. Das Statistische Bundesamt weist lediglich den Begriff der sonstigen Anlagen aus, die geistiges Eigentum sowie Nutztiere und Nutzpflanzen inkludieren. Insbesondere aufgrund des stark rückläufigen primären Sektors, wie in Abbildung 4 verdeutlicht wird, lässt sich der größte Teil dieser Investitionen dem geistigen Eigentum zuordnen. Auch Bardt et al. (2017) verweisen auf Forschungs- und Entwicklungsausgaben bei der Beschreibung der sonstigen Anlagen, was die Validität dieser Schlussfolgerung nochmals untermauert, vgl. Bardt et al. (2017), S. 14.

²³⁶ Vgl. Belitz et al. (2017), S. 101.

²³⁷ Vgl. Añón Higón et al. (2017), S. 877.

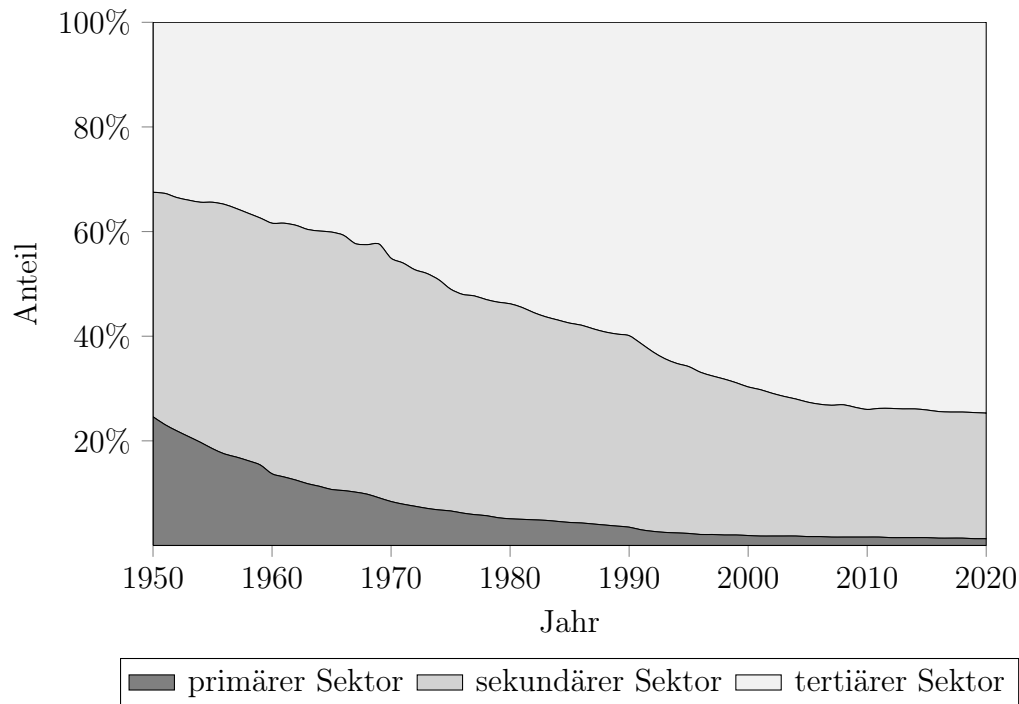


Abbildung 4: Entwicklung der Erwerbstätigen nach Wirtschaftssektoren in Deutschland von 1950 bis 2020²³⁸

Dieser Wettbewerbsvorteil beeinflusst folglich den Unternehmenserfolg, obwohl dessen Bewertung von der Perspektive des Betrachters abhängig ist.²³⁹ Die Perspektive divergiert je nach begrifflicher Einordnung, wobei eine Unterscheidung in Zielansatz, Systemansatz und interessenspluralistischen Ansatz möglich ist, die jeweils unterschiedliche Erfolgsauffassungen implizieren.²⁴⁰ Die Bewertung des Unternehmenserfolgs ist durch marktbasierende, bilanzielle sowie hybride Erfolgsmaße möglich, die Markt- oder Rechnungslegungsinformationen bzw. eine Mischung zuvor genannter verwenden.²⁴¹

Jedoch stellt die Bewertung des Unternehmenserfolgs ein komplexes Gefüge dar, welches die Berücksichtigung von mehr als einem Erfolgsmaß erfordert.²⁴² Daher sollen im Folgenden unterschiedliche Erfolgsmaße dargestellt werden, für die ein signifikant positiver Einfluss durch immaterielle Werte nachgewiesen wurde. Sowohl Denicolai et al. (2014) als auch Chen et al. (2005) konnten

²³⁸ Eigene Darstellung auf Grundlage der Daten von Statistisches Bundesamt (2021a).

²³⁹ Vgl. Baetge et al. (2007), S. 190.

²⁴⁰ Vgl. Baetge et al. (2007), S. 189–190.

²⁴¹ Vgl. Groß (2007), S. 23. Eine abweichende Abgrenzung wäre die Einteilung in bilanziellen Erfolg und ökonomischen Gewinn. Letzterer umfasst aber ebenfalls hybride Kennzahlen wie beispielsweise das Marktwert-Buchwert-Verhältnis und liefert folglich keinen nennenswerten Mehrwert, vgl. Baetge et al. (2007), S. 190–191.

²⁴² Vgl. Brown und Laverick (1994), S. 93.

nachweisen, dass immaterielle Werte einen signifikanten, positiven Einfluss auf das Unternehmenswachstum in Form des Umsatzwachstums nehmen.²⁴³ Jedoch nimmt dieser positive Einfluss mit steigender Unternehmensgröße ab.²⁴⁴

Pucci et al. (2015) wiesen ebenfalls den signifikanten, positiven Einfluss immaterieller Werte auf die Erfolgsmaße Kapitalrentabilität (RoI) und Umsatzrentabilität (RoS) nach.²⁴⁵ Weiterhin wird der RoA von immateriellen Werten signifikant positiv beeinflusst.²⁴⁶ Auch das hybride Erfolgsmaß Marktwert-Buchwert-Verhältnis steigt in Folge höherer immaterieller Werte an, da Investoren Unternehmen mit höheren immateriellen Werten einen höheren Unternehmenswert beimessen.²⁴⁷ Zusammenfassend lässt sich daher festhalten, dass immaterielle Werte einen positiven Einfluss auf die Erfolgsmaße Umsatzwachstum, RoI, RoS, RoA und das Marktwert-Buchwert-Verhältnis, das den Unternehmenswert widerspiegelt, besitzen.

Dennoch zeigen sich bei empirischen Untersuchungen auch Ergebnisse, die den grundsätzlichen signifikant positiven Einfluss immaterieller Werte nicht bestätigen. So können beispielsweise Maditinos et al. (2011) lediglich zeigen, dass das Humankapital einen signifikant positiven Effekt auf den Unternehmenserfolg – gemessen in Form der Eigenkapitalrentabilität (RoE) – hat.²⁴⁸ Je nach Konstruktion der wissenschaftlichen Erhebung können folglich abweichende Ergebnisse resultieren.²⁴⁹ Dennoch können Investitionen in immaterielle Werte als ein kritischer Erfolgsfaktor für Unternehmen postuliert werden, da ein Mehrwert in Form von Renditen oberhalb der Kapitalkosten möglich ist.²⁵⁰

²⁴³ Vgl. Denicolai et al. (2014), S. 229; Chen et al. (2005), S. 170.

²⁴⁴ Vgl. Denicolai et al. (2014), S. 232.

²⁴⁵ Vgl. Pucci et al. (2015), S. 604.

²⁴⁶ Vgl. Nimtrakoon (2015), S. 612; Pucci et al. (2015), S. 604; Sydler et al. (2014), S. 255; Clarke et al. (2011), S. 521; Chen et al. (2005), S. 172. Beim Vergleich der Rentabilitätskennzahlen RoA und RoI ist die Definition seitens der Autoren zu beachten. Allgemein deklarieren die Autoren die verwendeten Kennzahlen nicht immer eindeutig, was die Vergleichbarkeit mindert, da divergierende Definitionen dieser Rentabilitätskennzahlen vorhanden sind, vgl. Lachnit und Müller (2017), S. 223; Küting und Weber (2015), S. 323.

²⁴⁷ Vgl. Nimtrakoon (2015), S. 611; Chen et al. (2005), S. 169.

²⁴⁸ Vgl. Maditinos et al. (2011), S. 145.

²⁴⁹ Die Publikationen Clarke et al. (2011) und Chen et al. (2005) verwendeten zur Messung des Einflusses immaterieller Werte auf den Unternehmenserfolg die Kennzahl *Value Added Intellectual Coefficient* (VAIC). Stähle et al. (2011) konstatierten, dass der VAIC sich nicht zur Messung des Zusammenhangs zwischen Unternehmenserfolg und immateriellen Werten eignet, vgl. Stähle et al. (2011), S. 546. Dennoch erscheint nach Iazzolino und Laise (2013) die Nutzung des VAIC als zusätzliche Kennzahl beispielsweise neben der Kennzahl *Economic Value Added* sinnvoll, vgl. Iazzolino und Laise (2013), S. 547. Um den Limitationen des VAIC zu begegnen, verwendete Nimtrakoon (2015) einen modifizierten VAIC, vgl. Nimtrakoon (2015), S. 593.

²⁵⁰ Vgl. Lev und Radhakrishnan (2005), S. 73–74; Möller und Gamerschlag (2009), S. 8.

3.5 Bedeutung immaterieller Werte in börsennotierten Familienunternehmen im Kontext des Resource-based View

Wie im vorangestellten Kapitel deutlich wurde, können immaterielle Werte ein kritischer Erfolgsfaktor eines jeden Unternehmens sein. Diese exponierte Stellung immaterieller Werte wird in diesem Kapitel spezifisch auf börsennotierte Familienunternehmen übertragen, die gemäß des *Resource-based View* für die *Outperformance* von Familienunternehmen gegenüber Nicht-Familienunternehmen verantwortlich sind respektive sein können.²⁵¹ Zugleich verdeutlichen die nachfolgenden Ausführungen, dass Familienunternehmen, als Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit, aufgrund der exponierten Stellung immaterieller Werte eine Eignung für die nachfolgende empirische Analyse aufweisen.

3.5.1 Der Resource-based View als Theorie zur Erklärung von Wettbewerbsvorteilen

Dem *Resource-based View* folgend konstatieren bereits Habbershon und Williams (1999), dass Familienunternehmen besondere Ressourcen aufweisen, die spezifische Erfolgsfaktoren begründen, auf die Nicht-Familienunternehmen nicht zurückgreifen können, und durch das Zusammenspiel von Familie und Unternehmen entstehen.²⁵² Beim *Resource-based View* handelt es sich um eine Theorie, die sich auf die Frage zurückführen lässt, welche Faktoren für den Erfolg eines Unternehmens und dessen unterschiedliche Ausprägungen verantwortlich sind.²⁵³ Er resultiert aus einer Abkehr von der Marktperspektive hin zu einer Unternehmensperspektive.²⁵⁴

Der Ausgangspunkt des *Resource-based View* wird im wissenschaftlichen Diskurs mit der Publikation von Penrose (1959) begründet,²⁵⁵ die Unternehmen als administrative Organisationen betrachtet, „welche eine Ansammlung von

²⁵¹ Vgl. Chirico et al. (2011), S. 487. Aus Gründen der Vollständigkeit sei an dieser Stelle ebenfalls auf das im betriebswirtschaftlichen Forschungskontext von Familienunternehmen oft verwendete Socioemotional Wealth-Konzept verwiesen, dass jedoch aufgrund der externen Perspektive der Forschungsfrage und des verwendeten Messinstrumentariums der Unternehmensberichterstattung in dieser Arbeit nicht geeignet ist. Für weitere Ausführungen zu diesem Konzept sei auf Behringer et al. (2020), S. 12–16 verwiesen.

²⁵² Vgl. Habbershon und Williams (1999), S. 1.

²⁵³ Vgl. Reuter (2011), S. 1–2; Hieke (2009), S. 63.

²⁵⁴ Vgl. Rau (2013), S. 322.

²⁵⁵ Vgl. Sackbrook und Wulf (2017), S. 243; Rau (2013), S. 322; Hieke (2009), S. 64. Freiling (2008) sieht die Ursprünge des *Resource-based View* sogar bis in das 19. Jahrhundert zurückgehend, vgl. Freiling (2008), S. 35–36.

heterogenen und produktiven Ressourcen darstellen.“²⁵⁶ Sie unterscheidet in physische und Humanressourcen, wobei physische Ressourcen im Gegensatz zu Humanressourcen dem Unternehmen länger zur Verfügung stehen und direkt dem Eigentum des Unternehmens zugehörig sind.²⁵⁷

Die Präzisierung des Ressourcenbegriffs wurde beispielsweise in den Publikationen von Wernerfelt (1984) und Barney (1991) vorgenommen. Wernerfelt (1984) teilt Ressourcen in die Kategorien tangibel und intangibel ein und definiert diese als dem Unternehmen semipermanent zur Verfügung stehend.²⁵⁸ Diese umfassendere Begriffsdefinition begründet er damit, dass beispielsweise auch Markennamen und effiziente Prozesse neben Fähigkeiten von Mitarbeitern als intangible Ressourcen zu einer positiven Erfolgsbeeinflussung führen können.²⁵⁹ Barney (1991) trifft eine Unterscheidung in physische und organisationale Ressourcen sowie Humanressourcen.²⁶⁰ Die bestehende Literatur des *Resource-based View* subsumierend erarbeitete Reuter (2011) eine umfangreiche Kategorisierung des Ressourcenbegriffs, der die Ressourcenkategorien intangible Ressourcen, Humanressourcen und tangible Ressourcen zugrunde liegen.²⁶¹ Aufgrund divergierender Begriffsdefinitionen führt Reuter (2011) das intellektuelle Kapital als Summe der intangiblen Ressourcen und der Humanressourcen an.²⁶² Wie aus dieser umfassenden Definition von Ressourcen im Kontext des *Resource-based View* deutlich wird, stellen immaterielle Werte einen wichtigen Bestandteil zur Erklärung von Wettbewerbsvorteilen dar.

Gemäß der *Structural School* des *Resource-based View* entstehen die Wettbewerbsvorteile des Unternehmens direkt aus den Ressourcen und die Identifizierung ebendieser Ressourcen wird fokussiert.²⁶³ Die Quantifizierung respektive Definition dieser Wettbewerbsvorteile wird mittels eines Rentenkonzeptes realisiert, welches Schumpeter-, Quasi- und Ricardo-Renten unterscheidet, die wiederum in unterschiedlichen Positionen der Wertschöpfungskette auftreten

²⁵⁶ Hieke (2009), S. 64.

²⁵⁷ Vgl. Penrose (1995), S. 24–25.

²⁵⁸ Vgl. Wernerfelt (1984), S. 172.

²⁵⁹ Vgl. Wernerfelt (1984), S. 172.

²⁶⁰ Vgl. Barney (1991), S. 101.

²⁶¹ Vgl. Reuter (2011), S. 15. Reuter (2011) integrierte hierbei die Publikationen von Barney (1991), Decker und Temme (1998), Burr (2004) und Grant (2008).

²⁶² Vgl. Reuter (2011), S. 15–16. In dieser Arbeit wird stringent der Begriff der immateriellen Werte als Oberbegriff in Abgrenzung zu materiellen Werten verwendet, vgl. Kapitel 3.1.

²⁶³ Vgl. Sackbrook und Wulf (2017), S. 250; Freiling (2008), S. 37. Für eine detaillierte Gegenüberstellung der *Structural School* und der *Process School* vgl. Freiling (2008), S. 37–38. Der Forderung von Reuter (2011) folgend, dass wissenschaftliche Arbeiten, die den *Resource-based View* implementieren sich für eine Schule entscheiden müssen, liegt dieser Arbeit die *Structural School* zugrunde, vgl. Reuter (2011), S. 28.

können.²⁶⁴ Die Quantifizierung der Wettbewerbsvorteile, die aus immateriellen Ressourcen resultieren, wird im Rahmen dieser Arbeit nicht weiter verfolgt.²⁶⁵

3.5.2 Theoretische und empirische Verortung immaterieller Werte in börsennotierten Familienunternehmen

Die spezifischen, wettbewerbsvorteilsgenerierenden Ressourcen bei Familienunternehmen im Kontext des *Resource-based View* werden als *familiness* bezeichnet.²⁶⁶ Habbershon und Williams (1999) teilen diese spezifischen Ressourcen von Familienunternehmen in die Kategorien physische, organisationale, prozessuale und Humanressourcen ein.²⁶⁷ Habbershon et al. (2003) konkretisieren diese Kategorisierung, sodass in Familienunternehmen Ressourcen in Form immaterieller Werte in besonderes hohem Maße ausgeprägt sind, da diese durch die Interaktion der Familie als Einheit, dem Unternehmen und den einzelnen Familienmitgliedern entstehen.²⁶⁸

Konzeptionelle Publikationen, die Familienunternehmen im Lichte des *Resource-based View* untersuchen, führen divergierende Kategorisierungen der spezifischen Ressourcen als die ökonomische Kategorisierung immaterieller Werte des AKIW (2001) an.²⁶⁹ Empirische Studien, die konkret das Ressourcenbündel *familiness* gemäß Habbershon und Williams (1999) testen, sind bis heute nahezu nicht vorhanden.²⁷⁰ Jedoch liegen empirische Ergebnisse vor, die nicht explizit auf das Ressourcenbündel *familiness* fokussieren, aber dennoch direkt oder indirekt Kategorien immaterieller Werte gemäß des AKIW (2001) bestätigen. Daher werden im Folgenden sowohl theoretische Belege im Kontext des *Resource-based View* als auch empirische Belege für jede Kategorie immaterieller Werte angeführt, um die exponierte Stellung immaterieller Werte in Familienunternehmen als mögliche Ursache für Wettbewerbsvorteile im Allgemeinen sowie gegenüber Nicht-Familienunternehmen herauszustellen.

Die Definition von Humankapital in Familienunternehmen unterscheidet explizit in Mitarbeiter der Familie und Nicht-Familienmitglieder gegenüber der allgemeinen Definition, in der u. a. die Fähigkeiten der Mitarbeiter und des Ma-

²⁶⁴ Vgl. Sackbrook und Wulf (2017), S. 238–239.

²⁶⁵ Vgl. hierfür u. a. Reimsbach (2011).

²⁶⁶ Vgl. Habbershon und Williams (1999), S. 11.

²⁶⁷ Vgl. Habbershon und Williams (1999), S. 11.

²⁶⁸ Vgl. Habbershon et al. (2003), S. 459.

²⁶⁹ Vgl. u. a. Habbershon und Williams (1999), S. 11; Sirmon und Hitt (2003), S. 341; Huybrechts et al. (2011), S. 271–275; Zellweger (2017), S. 144 und die Ausführungen in Kapitel 3.3.2.

²⁷⁰ Vgl. Rau (2013), S. 327.

nagements ohne diese ausdrückliche Differenzierung integriert werden.²⁷¹ Diese Unterscheidung erscheint notwendig, da durch die Beziehungsdichte von Familienmitgliedern bei Geschäfts- und Familienbeziehungen eine erhöhte Komplexität gegenüber Nicht-Familienunternehmen geschaffen wird.²⁷² Die Qualität des Humankapitals ist in Familienunternehmen teils besser ausgeprägt, da die Mitarbeiter langfristig für das Familienunternehmen tätig sind und insbesondere Familienmitglieder ein außerordentliches Engagement aufweisen.²⁷³

Van Essen et al. (2015) zeigen, dass börsennotierte Familienunternehmen in Krisenphasen eine signifikant bessere Performance als Nicht-Familienunternehmen aufweisen und seltener Entlassungen und Gehaltskürzungen bei Mitarbeitern in positiven und negativen Marktphasen vornehmen, was wiederum als eine Art des Wettbewerbsvorteils zu verstehen ist, da ein kooperatives Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Verhältnis vorherrscht.²⁷⁴ Huang et al. (2015) verdeutlichen eine signifikant höhere Mitarbeiterzufriedenheit in Unternehmen, bei denen der Gründer das Unternehmen führt.²⁷⁵ Wenn Nachkommen das Unternehmen leiten, sinkt jedoch die Mitarbeiterzufriedenheit unter das Niveau von Nicht-Familienunternehmen.²⁷⁶ Dennoch konstatieren sowohl Huang et al. (2015) als auch Bingham et al. (2011), dass Familienunternehmen eine Unternehmenskultur aufweisen, die Humankapital fördert und einen positiven Einfluss auf die Wertentwicklung des Unternehmens hat.²⁷⁷

Das Beziehungskapital stellt einen wichtigen immateriellen Wert in Familienunternehmen dar, wenngleich Sirmon und Hitt (2003) externe Beziehungen zu beispielsweise Lieferanten, Kunden und Investoren als „*Social Capital*“²⁷⁸ bezeichnen.²⁷⁹ Ein ausgeprägtes Beziehungskapital ist besonders in Familienunternehmen wichtig, um das Humankapital zukünftiger Genera-

²⁷¹ Vgl. Huybrechts et al. (2011), S. 274.

²⁷² Vgl. Sirmon und Hitt (2003), S. 341.

²⁷³ Vgl. Zellweger (2017), S. 141.

²⁷⁴ Vgl. van Essen et al. (2015), S. 179.

²⁷⁵ Vgl. Huang et al. (2015), S. 108. Block et al. (2015) wiesen nach, dass Mitarbeiter in Form von Familienmitgliedern eine signifikant höhere Arbeitszufriedenheit aufweisen und eine geringere Entlohnung gegenüber Nicht-Familienmitgliedern akzeptieren, vgl. Block et al. (2015), S. 193.

²⁷⁶ Vgl. Huang et al. (2015), S. 116.

²⁷⁷ Vgl. Bingham et al. (2011), S. 578; Huang et al. (2015), S. 122. Für weitere empirische Ergebnisse, die eine Priorisierung von Mitarbeiterbelangen in Familienunternehmen belegen vgl. Block und Wagner (2014), S. 475. Zu einem divergierenden Ergebnis kamen Cruz et al. (2014), die für ihre Hypothese, dass Familienunternehmen gegenüber Nicht-Familienunternehmen im geringeren Maße soziale Aktivitäten für Mitarbeiter durchführen, einen signifikanten Zusammenhang feststellten, vgl. Cruz et al. (2014), S. 1306.

²⁷⁸ Sirmon und Hitt (2003), S. 342.

²⁷⁹ Auch Huybrechts et al. (2011) heben die Bedeutung des Beziehungskapitals für Familienunternehmen unter dem Begriff Netzwerk hervor, vgl. Huybrechts et al. (2011), S. 274–275.

tionen zu verbessern.²⁸⁰ Chrisman et al. (2009) konnten am Beispiel nicht-börsennotierter Familienunternehmen zeigen, dass das Beziehungskapital einen positiven, wenngleich kurzfristigen Effekt auf das Umsatzwachstum hat, der bei Nicht-Familienunternehmen sogar negativ ausgeprägt ist.²⁸¹ Auch Zellweger et al. (2012b) sowie Sorenson et al. (2009) attestieren einen signifikanten, positiven Einfluss des Beziehungskapitals auf den Unternehmenserfolg von Familienunternehmen.²⁸²

Orth und Green (2009) konstatieren, dass Familienunternehmen für Kunden eine besondere Stellung einnehmen, die zu einer signifikant höheren Kundenzufriedenheit führt.²⁸³ Die Eigentümerstruktur in börsennotierten Familienunternehmen nimmt einen signifikanten, positiven Einfluss auf die Profitabilität – in Form des RoA – und ist signifikant besser als in Nicht-Familienunternehmen, wenn die Eigentümerfamilie eine geringere Beteiligung als 80% am Familienunternehmen hält.²⁸⁴ Andres (2008) zeigt eine signifikant bessere Profitabilität (RoA) bei börsennotierten Familienunternehmen gegenüber Nicht-Familienunternehmen, wenn die Eigentümerfamilie gemäß des Founding Family-Ansatzes weiterhin in die Unternehmensleitung involviert ist.²⁸⁵ Die Beziehungen zu Banken sind in Familienunternehmen gegenüber Nicht-Familienunternehmen signifikant langfristiger ausgeprägt, wenn das Unternehmen durch einen Geschäftsführer geleitet wird, der ein Familienmitglied ist.²⁸⁶

Das Strukturkapital wird im Ausgangsartikel von Habbershon und Williams (1999), in dem der Zusammenhang zwischen Familienunternehmen und dem *Resource-based View* erstmalig erläutert wird, lediglich indirekt thematisiert, indem die Kategorien physische und organisationale Ressourcen definiert werden.²⁸⁷ Physische Ressourcen beinhalten neben finanziellen und materiellen Werten auch die standortbezogenen Vorteile, die sich dem Standortkapital zuordnen lassen.²⁸⁸ Die organisationalen Ressourcen umfassen die Abläufe und

²⁸⁰ Vgl. Sirmon und Hitt (2003), S. 343.

²⁸¹ Vgl. Chrisman et al. (2009), S. 752.

²⁸² Vgl. Zellweger et al. (2012b), S. 245; Sorenson et al. (2009), S. 248.

²⁸³ Vgl. Orth und Green (2009), S. 255. Carrigan und Buckley (2008) stellten heraus, dass Kunden von Familienunternehmen insbesondere ein höheres Vertrauen zu diesen Unternehmen aufweisen, vgl. Carrigan und Buckley (2008), S. 662. Da die empirischen Ergebnisse sowohl von Orth und Green (2009) als auch von Carrigan und Buckley (2008) im Kontext kleiner Familienunternehmen des Einzelhandels entstanden, sind diese nur bedingt auf börsennotierte Familienunternehmen übertragbar.

²⁸⁴ Vgl. Isakov und Weisskopf (2014), S. 15.

²⁸⁵ Vgl. Andres (2008), S. 441–442.

²⁸⁶ Vgl. Cucculelli et al. (2019), S. 277.

²⁸⁷ Vgl. Habbershon und Williams (1999), S. 11, 24–25.

²⁸⁸ Vgl. Zellweger (2017), S. 142–143; Habbershon und Williams (1999), S. 11.

Technologien in Familienunternehmen, die mit dem Prozess- und Innovationskapital vergleichbar sind.²⁸⁹ Zugleich wird deutlich, dass der *Resource-based View* keine stringente Abgrenzung zwischen physischen, finanziellen und immateriellen Ressourcen vornimmt, wodurch ein divergierendes Verständnis gegenüber den Definitionsansätzen zur Abgrenzung immaterieller Werte vorliegt.²⁹⁰

Die empirischen Ergebnisse im Bereich Innovationskapital zielen vorwiegend auf die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen von Familienunternehmen ab, die jedoch in Abhängigkeit der Stichprobe stark voneinander abweichen.²⁹¹ In einer umfassenden Metaanalyse konnten Duran et al. (2016) unter Berücksichtigung von 108 empirischen Publikationen aus 42 Ländern feststellen, dass Familienunternehmen weniger Forschungsprojekte durchführen, jedoch gleichzeitig nicht weniger innovativ sind.²⁹² Dies lässt sich auf die Konvertierungsrate von Entwicklungsaufwendungen in neue Produkte bzw. Patente zurückführen, die in Familienunternehmen höher ist.²⁹³

Wenngleich auf Basis theoretischer Überlegungen des *Resource-based View* alle Kategorien gemäß der internationalen Dreiteilung immaterieller Werte bestätigt werden konnten, sind die empirischen Belege, insbesondere bei den Kategorien Prozess- und Standortkapital unzureichend, teils auch nur für nicht-börsennotierte Familienunternehmen bestätigt oder nur unter sehr restriktiven Bedingungen erfüllt. Dies lässt sich auf die schwierige Datenverfügbarkeit in der Familienunternehmensforschung zurückführen, die auch Rau (2013) als Grund für die geringe Anzahl an empirischen Untersuchungen für die Ressourcenbündel (*familiness*) in Familienunternehmen anführt.²⁹⁴

Zellweger (2017) hebt zudem hervor, dass in einem Familienunternehmen nicht immer alle spezifischen Ressourcen vorhanden sein müssen und dass für börsennotierte Familienunternehmen auch einzelne Ressourcen – wie beispielsweise das Humankapital – eine geringere Bedeutung aufweisen können.²⁹⁵ Zudem

²⁸⁹ Vgl. Habbershon und Williams (1999), S. 11.

²⁹⁰ Vgl. die Ausführungen in Kapitel 3.1.

²⁹¹ Beispielsweise konnten Price et al. (2013) einen positiven Zusammenhang zwischen dem Unternehmenserfolg von Familienunternehmen und den Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen feststellen, vgl. Price et al. (2013), S. 1. Klerk et al. (2018) führen die *Outperformance* börsennotierter Familienunternehmen auf höhere Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen zurück, wohingegen Muñoz-Bullón und Sanchez-Bueno (2011) weniger Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen für börsennotierte Familienunternehmen konstatieren, vgl. Klerk et al. (2018), S. 18; Muñoz-Bullón und Sanchez-Bueno (2011), S. 62.

²⁹² Vgl. Duran et al. (2016), S. 1246.

²⁹³ Vgl. Duran et al. (2016), S. 1224.

²⁹⁴ Vgl. Rau (2013), S. 327.

²⁹⁵ Vgl. Zellweger (2017), S. 144.

kann die Existenz der Ressourcen auch zu Nachteilen für das Familienunternehmen führen, wenn die spezifischen immateriellen Werte gesteuert und erhalten werden müssen, damit diese einen Wettbewerbsvorteil ermöglichen können.²⁹⁶ Greco et al. (2014) konnten einen positiven als auch negativen Einfluss des Stimmrechtsanteils der Familie auf die Entwicklung der immateriellen Ressourcenbündel²⁹⁷ feststellen, sodass bei Überschreitung eines Schwellenwertes (circa 20%) ein negativer Einfluss auf die immateriellen Ressourcenbündel resultiert.²⁹⁸ Dieser Beitrag verdeutlicht, dass der Einfluss der Familie auch das Vorhandensein der Erfolgsfaktoren durch die spezifischen, immateriellen Ressourcenbündel i. S. d. *familiness* und damit den positiven Einfluss auf die zukünftige Unternehmensentwicklung konterkarieren kann.

Abbildung 5 fasst die bisherigen Erkenntnisse der Kapitel 3.4 und 3.5 zusammen. Es wird deutlich, dass Unternehmen gemäß des *Resource-based View* materielle als auch immaterielle Ressourcen respektive Werte aufweisen. Wie in den vorangestellten Kapiteln deutlich wurde, können die im Rahmen dieser Arbeit primär fokussierten immateriellen Werte für jedwede Unternehmen Wettbewerbsvorteile generieren.²⁹⁹ Für Familienunternehmen bestehen unter dem Begriff *familiness* zusätzliche spezifische Ressourcenbündel, die sich teilweise ebenfalls auf immaterielle Werte zurückführen lassen und zusätzliche Erfolgsfaktoren, also Wettbewerbsvorteile, bedeuten können.

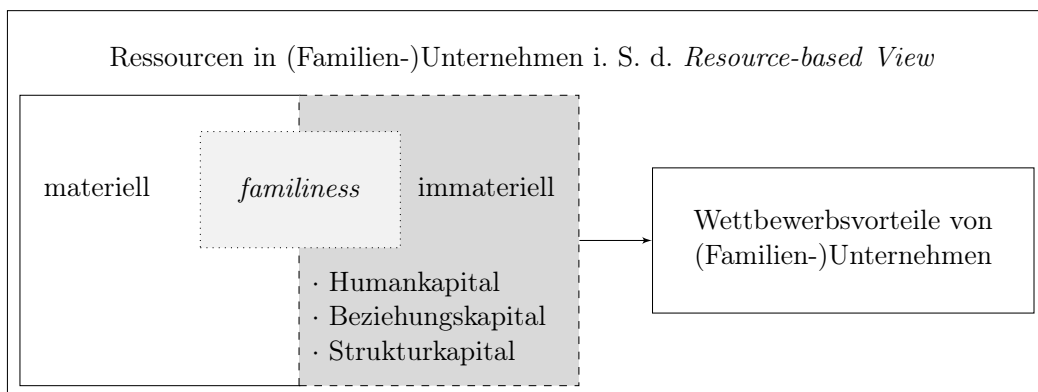


Abbildung 5: Darstellung der Erkenntnisse zur Bedeutung immaterieller Werte in (Familien-)Unternehmen³⁰⁰

²⁹⁶ Vgl. Zellweger (2017), S. 149; Sirmon und Hitt (2003), S. 352; Habbershon und Williams (1999), S. 13.

²⁹⁷ Die immateriellen Werte wurden mittels des VAIC erfasst, vgl. Greco et al. (2014), S. 96.

²⁹⁸ Vgl. Greco et al. (2014), S. 102.

²⁹⁹ Es ist in diesem Zusammenhang anzumerken, dass auch materielle Werte grundsätzlich Wettbewerbsvorteile darstellen können, eine entsprechende Analyse hingegen nicht Bestandteil dieser Arbeit ist.

³⁰⁰ Eigene Darstellung.

Damit wird deutlich, dass in Familienunternehmen zusätzliche immaterielle Werte gegenüber Nicht-Familienunternehmen vorliegen. Über selbige sollte im Rahmen der Unternehmensberichterstattung berichtet werden, da diese immateriellen Werte Wettbewerbsvorteile, insbesondere gegenüber Nicht-Familienunternehmen, begründen können und demzufolge für die Adressaten von Interesse sind. Folglich ist dieser Unternehmenstypus besonders für die in dieser Arbeit forcierte Analyse der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte geeignet.

4 Ökonomische Analyse der Unternehmensberichterstattung als geeignetes Instrument zur Abbildung immaterieller Werte

In diesem Kapitel soll der aktuelle Stand zur Berücksichtigung immaterieller Werte im Rahmen der Unternehmensberichterstattung³⁰¹ analysiert werden, um deren Eignung für die Abbildung immaterieller Werte zu überprüfen und den Forschungsbedarf für die empirische Analyse dieser Arbeit abzuleiten und zu begründen.³⁰² Das Kapitel beginnt mit der Darlegung theoriegeleiteter Erklärungsansätze, die eine Berichterstattung über immaterielle Werte begründen (Kapitel 4.1). Daran schließt sich die Darstellung der grundlegenden Informationsinstrumente der Unternehmensberichterstattung zur Abbildung immaterieller Werte und deren Prüfung an (Kapitel 4.2). Anschließend erfolgt zunächst die Eignungsanalyse der Rechnungslegung nach IFRS und HGB zur Abbildung immaterieller Werte (Kapitel 4.3), auf die eine Erläuterung der freiwilligen Unternehmensberichterstattung über immaterielle Werte folgt (Kapitel 4.4). Das Kapitel schließt mit einer Zusammenfassung der Erkenntnisbeiträge (Kapitel 4.5).

4.1 Theoriegeleitete Erklärungsansätze der Berichterstattung über immaterielle Werte

Theoriegeleitetes wissenschaftliches Arbeiten ermöglicht das Verständnis komplexer Wirkungszusammenhänge, durch die Vereinfachung der Realität mittels Annahmen.³⁰³ Bezugnehmend auf die Berichterstattung über immaterielle Werte sind die Prinzipal-Agenten-Theorie, die Stakeholder-Theorie, die Signalling-Theorie und die Legitimitätstheorie die am häufigsten verwendeten Theorien.³⁰⁴ Daher werden diese Theorien im Folgenden näher erläutert und anschließend zu einem theoretischen Rahmenwerk zusammengefasst, welches

³⁰¹ Für die nachfolgenden Ausführungen seien die Rechnungslegung und freiwillige seitens der Unternehmen zur Verfügung gestellte Informationen und Informationsinstrumente der Berichterstattung als Unternehmensberichterstattung definiert, vgl. Roder (2011), S. 67–68.

³⁰² Des Weiteren ist anzumerken, dass bei der Analyse der rechtlichen Anforderungen ein Bezug zum Untersuchungsobjekt börsennotierter Familienunternehmen besteht, die auch den nachfolgenden Normen unterliegen und daher nicht explizit hervorgehoben werden.

³⁰³ Vgl. Ruhnke und Simons (2018), S. 68.

³⁰⁴ Vgl. An et al. (2011), S. 571. Weitere Theorien im Zusammenhang mit der Berichterstattung sind die *Positive Accounting Theory*, die Theorie der politischen Ökonomie und die Kontingenztheorie, vgl. Omran und El-Galfy (2014), S. 257. Diese werden im Folgenden nicht näher betrachtet. Für die Unternehmensberichterstattung ist grundsätzlich kein in sich geschlossener theoretischer Rahmen vorhanden, sondern vielmehr eine Verwendung verschiedener theoretischer Ansätze in Abhängigkeit des Untersuchungsobjekts, vgl. Smith (2017), S. 49.

die theoriegeleiteten Anreize zur Bereitstellung von Informationen über immaterielle Werte beschreibt.

4.1.1 Prinzipal-Agenten-Theorie

Die Prinzipal-Agenten-Theorie beschäftigt sich mit Problemen, die bei Leistungsbeziehungen zwischen einem oder mehreren Auftraggebern (Prinzipal) und einem Auftragnehmer (Agent) auftreten.³⁰⁵ Unter der Annahme, dass in dieser Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehung (z. B. Eigentümer als Auftraggeber und das Management als Auftragnehmer)³⁰⁶ alle Teilnehmer Nutzenmaximierer sind, wird der Agent nicht unbedingt i. S. d. Prinzipals handeln, weshalb der Prinzipal Anreize schafft, um den bestehenden Interessenskonflikt und die asymmetrische Informationsverteilung zu vermindern.³⁰⁷

Im Zusammenhang mit dem Abbau der Interessenskonflikte und der asymmetrischen Informationsverteilung entstehen die sogenannten Agenturkosten, die sich in die drei Kostenelemente Kontrollkosten des Prinzipals, Signalisierungskosten des Agenten und den Wohlfahrtsverlust aufteilen.³⁰⁸ Die Investoren versuchen das Management bestmöglich zu überwachen, um den Informationsnachteil gegenüber dem Agenten zu verringern, wodurch die Kontrollkosten entstehen.³⁰⁹ Der Agent versucht ebenfalls etwaige Informationsasymmetrien, die gegenüber dem Prinzipal bestehen, abzubauen und beispielsweise durch die Offenlegung der Kapitalverwendung oder durch eigens oder fremd auferlegte Verpflichtungen, aus denen Signalisierungskosten resultieren, i. S. d. Investoren zu handeln.³¹⁰ Trotz dieser Bestrebungen ist die vollständige Elimination der Informationsasymmetrien nicht möglich, weshalb Wohlfahrtsverluste als Residualposition der Agenturkosten resultieren.³¹¹

Auch die Rechnungslegung kann als Instrument zur Reduzierung der Agenturkosten dienen, indem die individuellen Überwachungs- und Kontrollkosten der Adressaten als auch die Garantie- und Rechenschaftskosten für das Management begrenzt werden.³¹² Infolgedessen fordern die derzeitigen Rechnungslegungsnormen bereits die Bereitstellung von Informationen über immaterielle

³⁰⁵ Vgl. Hochhold und Rudolph (2009), S. 131; Jensen und Meckling (1976), S. 308.

³⁰⁶ Vgl. Subramaniam (2018), S. 58.

³⁰⁷ Vgl. Jensen und Meckling (1976), S. 308.

³⁰⁸ Vgl. Jensen und Meckling (1976), S. 308.

³⁰⁹ Vgl. Hochhold und Rudolph (2009), S. 136.

³¹⁰ Vgl. Hochhold und Rudolph (2009), S. 136; Jensen und Meckling (1976), S. 308.

³¹¹ Vgl. Hochhold und Rudolph (2009), S. 136.

³¹² Vgl. Kötritsch (2017), S. 169–170.

Werte von den Unternehmen.³¹³ Aber auch eine freiwillige Berichterstattung über immaterielle Werte über die kodifizierten Anforderungen hinaus kann zur Reduktion der asymmetrischen Informationsverteilung zwischen Prinzipal und Agent und infolgedessen zur Verringerung der Agenturkosten führen.³¹⁴ Entsprechend erscheint die Unternehmensberichterstattung über immaterielle Werte als ein geeignetes Instrumentarium zur Verringerung von Prinzipal-Agenten-Problemen.

4.1.2 Stakeholder-Theorie

Gemäß der Stakeholder-Theorie wird vom Management eines Unternehmens erwartet, dass dieses lediglich Maßnahmen durchführt, die für die Stakeholder des Unternehmens von Bedeutung sind und die Stakeholder über diese Maßnahmen unterrichtet.³¹⁵ Konträr zu den Vorstellungen der Prinzipal-Agenten-Theorie, in der vornehmlich die Eigentümer des Unternehmens (Shareholder) fokussiert werden, vertritt die Stakeholder-Theorie die Auffassung, dass die Interessen aller Stakeholder Berücksichtigung finden sollten.³¹⁶

Als Stakeholder definiert Freeman (1994) all jene Gruppen oder Individuen, die die Ziele des Unternehmens beeinflussen können oder die durch jene Ziele beeinflusst werden.³¹⁷ Auch die Eigentümer des Unternehmens sind eine Teilmenge der Stakeholder, sodass die Erwartungen stark divergieren können.³¹⁸ Die langfristige Steigerung des Unternehmenswertes, die in Theorien mit einem uneingeschränkten Shareholder-Fokus auf die Mehrung des Wertes für die Eigentümer abzielt, ist aus der Perspektive der Stakeholder-Theorie ohne die Berücksichtigung aller Stakeholder-Interessen nicht möglich.³¹⁹ Aus der Stakeholder-Orientierung resultiert eine bessere Allokation von Ressourcen zwischen den Stakeholdern unter gleichzeitiger Maximierung des Unternehmensvermögens.³²⁰

³¹³ Vgl. Kapitel 4.3.

³¹⁴ Vgl. An et al. (2011), S. 573; White et al. (2010), S. 520–521.

³¹⁵ Vgl. Guthrie et al. (2006), S. 256.

³¹⁶ Vgl. Alam (2018), S. 268.

³¹⁷ Vgl. Freeman (1994), S. 25.

³¹⁸ Vgl. Fernando und Lawrence (2014), S. 157; Freeman et al. (2004), S. 366. Die wissenschaftliche Literatur zur Stakeholder-Theorie umfasst divergierende Untergliederungen für Stakeholder-Gruppen, vgl. Aapaoja und Haapasalo (2014), S. 51; Crane und Ruebottom (2011), S. 84; Donaldson und Preston (1995), S. 69; Clarkson (1995), S. 101–102; Freeman (1984), S. 25.

³¹⁹ Vgl. Alam (2018), S. 267.

³²⁰ Vgl. Tantalo und Priem (2016), S. 321.

Die Stakeholder-Theorie lässt sich grundlegend in eine instrumentelle und eine normative Strömung untergliedern.³²¹ Die instrumentelle Strömung zielt auf die Verbesserung des Unternehmenserfolgs respektive der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens ab und nimmt folglich eine Managementperspektive ein.³²² Die normative Strömung versucht die Gründe für eine Berücksichtigung der Stakeholder-Interessen aufzuzeigen, trotz einer Absenz identifizierbarer finanzieller Vorteile für das Unternehmen.³²³

Ungeachtet der wissenschaftlichen Strömung verlangt die Stakeholder-Theorie vom Management des Unternehmens, dass dieses Rechenschaft gegenüber den Stakeholdern über zurückliegende Unternehmensaktivitäten – über die finanzielle Leistung des Unternehmens hinausgehend – ablegt.³²⁴ Immaterielle Werte als kritische Erfolgsfaktoren im Unternehmen³²⁵ sind für alle Stakeholder des Unternehmens von Bedeutung, sodass die Unternehmensberichterstattung über immaterielle Werte die asymmetrische Informationsverteilung zwischen dem Unternehmen und den Stakeholdern reduziert und infolgedessen die Stakeholder-Beziehungen verbessert.³²⁶ Die Verbesserung der Stakeholder-Beziehungen kann zur Steigerung der Unternehmensreputation gegenüber Kunden, Investoren und Mitarbeitern beitragen.³²⁷

4.1.3 Signalling-Theorie

Die Signalling-Theorie zielt grundsätzlich darauf ab, Informationsasymmetrien zwischen zwei Akteuren, dem Sender und dem Empfänger, zu reduzieren.³²⁸ Grundlegend ist die Signalling-Theorie auf Spence (1973) zurückzuführen, in der das Senden von Signalen durch Arbeitnehmer zur Signalisierung ihres Potenzials gegenüber dem schlechter informierten Arbeitgeber erläutert wird.³²⁹

Ein Signal stellt eine beobachtbare Aktion dar, die verborgene Charakteristiken des Senders an den Empfänger übermittelt, unter der Annahme, dass sich der Sender durch die Abgabe des Signals in eine überlegene Position versetzt, wie beispielsweise durch die Signalisierung einer überdurchschnittlichen

³²¹ Vgl. Alam (2018), S. 269. In der wissenschaftlichen Literatur sind ebenfalls die Begriffe positive für die instrumentelle Strömung und ethische für die normative Strömung der Stakeholder-Theorie geläufig, vgl. An et al. (2011), S. 574.

³²² Vgl. Jones (1995), S. 421–423.

³²³ Vgl. Alam (2018), S. 269.

³²⁴ Vgl. Fernando und Lawrence (2014), S. 157–158; Guthrie et al. (2006), S. 256.

³²⁵ Vgl. Kapitel 3.4.

³²⁶ Vgl. Oliveira et al. (2013), S. 77; An et al. (2011), S. 575.

³²⁷ Vgl. Deegan und Samkin (2011), S. 1240; Gray et al. (1996), S. 83.

³²⁸ Vgl. Connelly et al. (2011), S. 39–40; Morris (1987), S. 48.

³²⁹ Vgl. Spence (1973), S. 355–374.

Unternehmens- oder Produktqualität gegenüber Wettbewerbern.³³⁰ Der Anreiz zur Abgabe eines Signals besteht insbesondere für Unternehmen mit überdurchschnittlicher Qualität, die andernfalls einen Opportunitätsverlust erleiden würden.³³¹ Unternehmen mit überdurchschnittlicher Qualität durch hohe zu erwartende Gewinne können durch die Signalisierung neue Investoren gewinnen.³³² Zur nachhaltigen Signalisierung ist es notwendig, dass das Signal von Wettbewerbern unterdurchschnittlicher Qualität schwierig imitierbar ist.³³³

Da Unternehmen mit einer überdurchschnittlichen Qualität diese gemäß der Signalling-Theorie gegenüber dem Markt offenlegen, ist die Unternehmensberichterstattung ein adäquates Offenlegungsinstrument.³³⁴ Insbesondere Informationen über immaterielle Werte ermöglichen es Investoren und anderen Stakeholdern die zukünftige Entwicklung und den Wert des Unternehmens als Maß für die Unternehmensqualität zu bestimmen.³³⁵ Unternehmen, die ein hohes Maß an immateriellen Werten aufweisen – wie beispielsweise Familienunternehmen –, können daher die Unternehmensberichterstattung verwenden, um diese gegenüber den Stakeholdern zu kommunizieren und mithin die Kapitalbeschaffung zu erleichtern sowie die Kapitalkosten zu senken.³³⁶

4.1.4 Legitimitätstheorie

Die Legitimitätstheorie konstatiert, dass Unternehmen stets bestrebt sind, die Grenzen und Normen der Gesellschaft, in der diese agieren, zu berücksichtigen.³³⁷ Die Legitimität eines Unternehmens ist dann gegeben, wenn dessen Handlungen innerhalb der Gesellschaft als wünschenswert, richtig und angemessen angesehen werden.³³⁸ Dabei ist Legitimität immer nur in einem zeitlichen und ortsabhängigen Kontext zu betrachten und als erfüllt anzusehen.³³⁹

Ein zentrales Element der Legitimitätstheorie ist der gesellschaftliche Vertrag, welcher die Erwartungen der Gesellschaft an das Unternehmen umfasst.³⁴⁰ Die Weiterführung der Unternehmenstätigkeit wird dem Unternehmen von der Ge-

³³⁰ Vgl. An et al. (2011), S. 575–576.

³³¹ Vgl. Morris (1987), S. 48. Ohne diese Signalisierung ist die Rechtfertigung höherer Preise trotz der überdurchschnittlichen Qualität nicht möglich, vgl. Morris (1987), S. 48.

³³² Vgl. An et al. (2011), S. 576.

³³³ Vgl. Morris (1987), S. 576.

³³⁴ Vgl. Oliveira et al. (2006), S. 15.

³³⁵ Vgl. Gamerschlag (2013), S. 337; Vafaei et al. (2011), S. 409; Whiting und Miller (2008), S. 34.

³³⁶ Vgl. Wolk et al. (2016), S. 83; An et al. (2011), S. 576.

³³⁷ Vgl. Guthrie et al. (2006), S. 256.

³³⁸ Vgl. Suchman (1995), S. 574.

³³⁹ Vgl. Deegan (2018), S. 205.

³⁴⁰ Vgl. Brown und Deegan (1998), S. 22.

sellschaft nur gestattet, wenn der gesellschaftliche Vertrag durch das Unternehmen erfüllt wird.³⁴¹ Wenn die Gesellschaft die Legitimität eines Unternehmens anzweifelt, resultieren für das Unternehmen Probleme bei der Akquirierung von beispielsweise Kapital, Mitarbeitern und Kunden, sodass das Unternehmen einem fortwährenden Wandlungsprozess zur Erfüllung der Erwartungen unterliegt.³⁴² Da es für das Unternehmen schwierig ist, die Erwartungen der Gesellschaft fortwährend zu erfüllen, kann eine Legitimitätslücke auftreten, wenn Unternehmenstätigkeiten von der Gesellschaft als Normverletzung wahrgenommen werden.³⁴³

Als Reaktion versucht das Unternehmen eine Legitimitätsstrategie zu etablieren, um etwaige Risiken aus der Legitimitätslücke abzuwenden.³⁴⁴ Lindblom (2010) konstatiert, dass ein Unternehmen zur Schließung der Legitimitätslücke auf vier unterschiedliche Strategien zurückgreifen kann.³⁴⁵ Das Unternehmen kann (1) Maßnahmen ergreifen, um die Erwartungen der Stakeholder zu erfüllen und diese über Veränderungen innerhalb des Unternehmens mittels der Unternehmenspublizität informieren oder (2) versuchen, lediglich die Wahrnehmung der Stakeholder zu verändern, ohne jedoch tatsächliche Maßnahmen zu ergreifen.³⁴⁶ Als weitere Strategien kann das Unternehmen – ohne tatsächliche Maßnahmen zur Erfüllung der Erwartungen zu ergreifen – versuchen, (3) die Aufmerksamkeit auf andere Themen zu lenken oder (4) die Erwartungen der Gesellschaft zu beeinflussen.³⁴⁷

Als valides Instrument zur Erfüllung des gesellschaftlichen Vertrages kann erneut die Unternehmensberichterstattung dienen.³⁴⁸ Aufgrund der hohen Bedeutung von Informationen über immaterielle Werte ist eine breite Masse an Stakeholdern wie beispielsweise Investoren, Kreditgeber oder auch Arbeitnehmer an einer Berichterstattung interessiert.³⁴⁹ Der gesellschaftliche Vertrag umfasst folglich auch Informationen über immaterielle Werte, sodass Unternehmen durch die Berichterstattung über immaterielle Werte ihre Legitimität innerhalb der Gesellschaft erfüllen oder auch eine der Legitimitätsstrategien

³⁴¹ Vgl. An et al. (2011), S. 577.

³⁴² Vgl. Deegan (2018), S. 205–206.

³⁴³ Vgl. Fernando und Lawrence (2014), S. 153; Hummel und Schlick (2013), S. 41.

³⁴⁴ Vgl. Fernando und Lawrence (2014), S. 153–154.

³⁴⁵ Vgl. Lindblom (2010), S. 57. Die Publikation von Lindblom (2010) stellt die veröffentlichte Version des Konferenzpapiers Lindblom (1994) dar, welches eine der bedeutsamsten Publikationen im Bereich der Legitimitätstheorie ist, vgl. Deegan (2002), S. 304.

³⁴⁶ Vgl. Lindblom (2010), S. 57–58.

³⁴⁷ Vgl. Lindblom (2010), S. 58–59.

³⁴⁸ Vgl. Guthrie et al. (2006), S. 257.

³⁴⁹ Vgl. Vergauwen und van Alem (2005), S. 91.

implementieren können.³⁵⁰ Eine Folge der Schließung der Legitimitätslücke durch die Berichterstattung kann zudem ein anhaltender Zufluss von liquiden Mitteln, Arbeitskräften und Kunden sein.³⁵¹

4.1.5 Ableitung eines Theoriegerüsts zur Berichterstattung über immaterielle Werte

Die in den vorangestellten Kapiteln erläuterten Theorien zur Berichterstattung über immaterielle Werte sind nicht vollständig separiert voneinander, sondern besitzen multilaterale Verknüpfungen.³⁵² Die nachfolgende Erläuterung dieser Verknüpfungen ermöglicht es, ein Theoriegerüst abzuleiten, das letztlich theoriegeleitete Anreize für die Berichterstattung über immaterielle Werte bereitstellt.

Die Prinzipal-Agenten-Theorie berücksichtigt primär Beziehungen zwischen den Eigentümern und dem Management des Unternehmens.³⁵³ Aufgrund der Annahme der Nutzenmaximierung aller Beteiligten, besteht für den Agenten ein Anreiz, nicht immer i. S. d. Prinzipals zu handeln, was u. a. durch eine asymmetrische Informationsverteilung möglich ist.³⁵⁴ Demgegenüber betrachtet die Stakeholder-Theorie nicht ausschließlich die Eigentümer des Unternehmens, sondern alle Stakeholder.³⁵⁵ Wenngleich die Stakeholder-Theorie nicht auf das Konzept der asymmetrischen Informationsverteilung zurückgreift, wird die Rechenschaftslegung des Unternehmens gegenüber den Stakeholdern typisiert, sodass die Stakeholder-Theorie als eine Erweiterung der Prinzipal-Agenten-Theorie angesehen werden kann.³⁵⁶

Sowohl die Stakeholder-Theorie als auch die Legitimitätstheorie betrachten die Beziehungen zwischen dem Unternehmen respektive dessen Management und der Gesellschaft einschließlich der Stakeholder des Unternehmens.³⁵⁷ Folglich ordnen beide Theorien das Unternehmen in einen größeren gesellschaftlichen Kontext ein, jedoch beschränkt die Stakeholder-Theorie den gesellschaftlichen Kontext lediglich auf die Stakeholder des Unternehmens.³⁵⁸ Während die Legitimitätstheorie eine zweiseitige Interaktion zwischen dem Unternehmen und

³⁵⁰ Vgl. Deegan (2018), S. 216; Guthrie et al. (2006), S. 257.

³⁵¹ Vgl. An et al. (2011), S. 577.

³⁵² Vgl. An et al. (2011), S. 578.

³⁵³ Vgl. Subramaniam (2018), S. 62.

³⁵⁴ Vgl. Jensen und Meckling (1976), S. 308.

³⁵⁵ Vgl. Fernando und Lawrence (2014), S. 157.

³⁵⁶ Vgl. An et al. (2011), S. 578.

³⁵⁷ Vgl. Alam (2018), S. 268; Deegan (2018), S. 204.

³⁵⁸ Vgl. Alam (2018), S. 269.

der Gesellschaft unterstellt, indem das Unternehmen einerseits innerhalb der Erwartungen und Normen der Gesellschaft agiert und gleichzeitig gewährleisten muss, dass die Unternehmensaktivitäten durch die Gesellschaft legitimiert werden, betrachtet die Stakeholder-Theorie ausschließlich die Bereitstellung von Informationen zur Rechenschaft gegenüber den Stakeholdern, also eine einseitige Interaktion.³⁵⁹ Ungeachtet der zuvor dargelegten Differenzen unterscheiden sich diese Theorien insbesondere im Zusammenhang mit der Bereitstellung von Informationen über immaterielle Werte lediglich marginal.³⁶⁰

Die Signalling-Theorie und die Prinzipal-Agenten-Theorie besitzen weitreichende Überschneidungen, da beide Theorien explizit oder implizit eine asymmetrische Informationsverteilung unterstellen.³⁶¹ Während die Prinzipal-Agenten-Theorie entstehende Agenturkosten aufgrund von Interessenskonflikten und asymmetrischer Informationsverteilung primär zwischen Management und Eigentümer fokussiert, zielt die Signalling-Theorie darauf ab, Lösungsansätze zur Signalisierung von Unternehmensqualität resultierend aus der asymmetrischen Informationsverteilung zu entwickeln.³⁶² Durch die Berichterstattung über immaterielle Werte kann das Management des Unternehmens die asymmetrische Informationsverteilung gegenüber allen Stakeholdern einschließlich der Eigentümer vermindern und gleichzeitig eine überdurchschnittliche Unternehmensqualität artikulieren.³⁶³ Aufgrund dieser Verknüpfung ist die gleichzeitige Betrachtung beider Theorien im Zusammenhang mit der Berichterstattung über immaterielle Werte zielführend.

Die Legitimitätstheorie konstatiert, dass Unternehmen Informationen über immaterielle Werte für die Stakeholder bereitstellen, um den Erwartungen des gesellschaftlichen Vertrags in Form von Legitimität nachzukommen.³⁶⁴ Die Signalling-Theorie ergänzt die Legitimitätstheorie, indem entsprechende Offenlegungsstrategien zur Legitimität bereitgestellt werden, sodass die Legitimitätstheorie und die Signalling-Theorie komplementäre Theorien konstituieren.³⁶⁵

³⁵⁹ Vgl. An et al. (2011), S. 579.

³⁶⁰ Vgl. An et al. (2011), S. 579.

³⁶¹ Vgl. Morris (1987), S. 50.

³⁶² Vgl. Subramaniam (2018), S. 63; An et al. (2011), S. 579.

³⁶³ Vgl. An et al. (2011), S. 578.

³⁶⁴ Vgl. Guthrie et al. (2006), S. 257.

³⁶⁵ Vgl. An et al. (2011), S. 579.

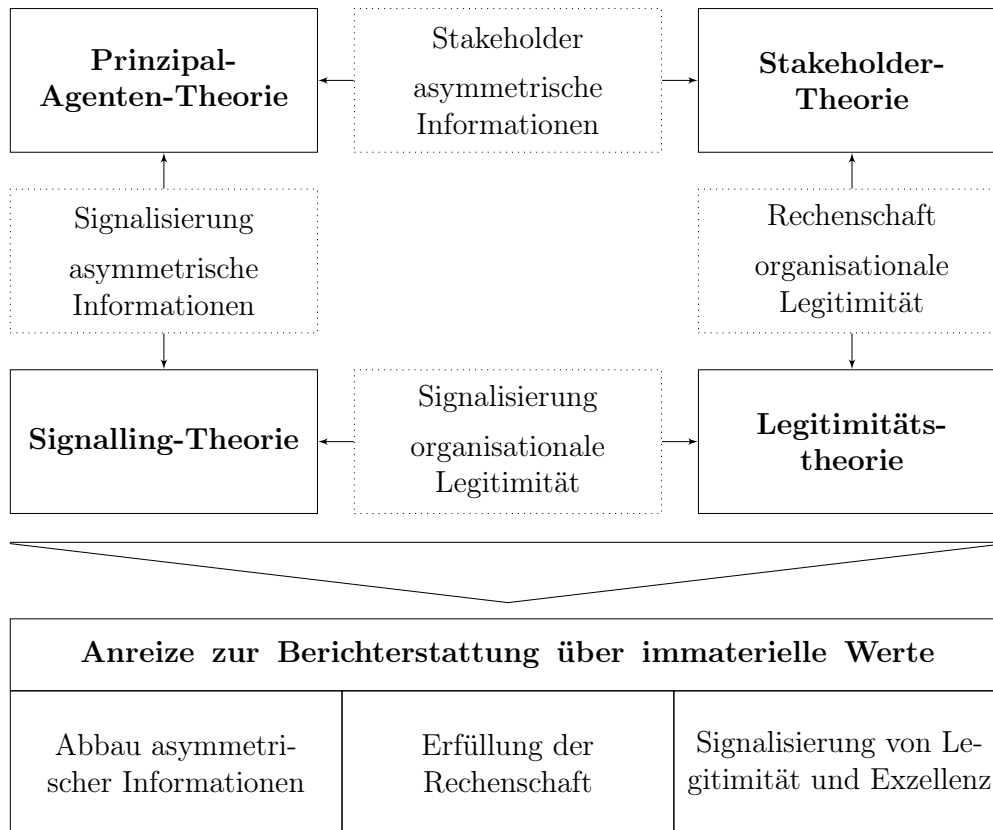


Abbildung 6: Theoriegerüst zur Berichterstattung über immaterielle Werte³⁶⁶

Abbildung 6 fasst die Zusammenhänge der Theorien zu einem Theoriegerüst zusammen, welches die Ableitung der theoriegeleiteten Anreize zur Berichterstattung von Informationen über immaterielle Werte ermöglicht. Als Anreize resultieren aus den Theorien der Abbau asymmetrischer Informationen zwischen dem Unternehmen und der Gesellschaft einschließlich der Stakeholder sowie die Erfüllung der Rechenschaft gegenüber diesen.³⁶⁷ Als dritter Anreiz besteht die Signalisierung von Legitimität, also die Erfüllung des gesellschaftlichen Vertrags, und einer überdurchschnittlichen Unternehmensqualität.³⁶⁸ Die in diesem Kapitel abgeleiteten theoriegeleiteten Anreize zur Berichterstattung über immaterielle Werte stellen eine Teilkomponente zur Konstruktion des Bezugsrahmenmodells dieser Arbeit dar.³⁶⁹

³⁶⁶ Eigene Darstellung in Anlehnung an An et al. (2011), S. 580.

³⁶⁷ Vgl. An et al. (2011), S. 579.

³⁶⁸ Vgl. An et al. (2011), S. 579.

³⁶⁹ Die Ableitung des Bezugsrahmenmodells befindet sich in Kapitel 5.2.

4.2 Informationsinstrumente zur Berichterstattung über immaterielle Werte und deren Prüfung

Die Abbildung immaterieller Werte kann in der Rechnungslegung in Form des Jahres- bzw. Konzernabschlusses und des (Konzern-)Lageberichts,³⁷⁰ aber auch in weiteren, freiwilligen Berichtsinstrumenten des Unternehmens erfolgen.³⁷¹ Infolgedessen werden die für diese Arbeit relevanten Informationsinstrumente zur Berichterstattung über immaterielle Werte erläutert sowie deren Prüfungsumfang dargestellt.³⁷²

Kapitalmarktorientierte Mutterunternehmen i. S. d. § 264d HGB haben einen Abschluss nach IFRS aufzustellen, sodass die Pflicht zur Aufstellung eines Abschlusses aus dem HGB resultiert.³⁷³ Der IFRS-Abschluss umfasst die Informationsinstrumente Bilanz, Gesamtergebnisrechnung/GuV,³⁷⁴ Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang.³⁷⁵ Zudem haben kapitalmarktorientierte Mutterunternehmen nach § 315e Abs. 1 HGB neben dem IFRS-Abschluss auch einen Lagebericht einschließlich einer NFE nach §§ 315 bis 315d HGB zu erstellen.³⁷⁶ Somit besteht im deutschen Rechtsraum die Pflicht zur Kombination zweier Regelsysteme für kapitalmarktorientierte Mutterunternehmen, da ein Abschluss nach IFRS um einen Lagebericht nach HGB ergänzt werden muss.³⁷⁷

³⁷⁰ Im Folgenden werden an Stelle der Begriffe „Konzernabschluss“ nach IFRS und „Konzernlagebericht“ nach HGB zur besseren Lesbarkeit stringent die Begriffe „IFRS-Abschluss“ und „Lagebericht“ verwendet, wenngleich nachfolgende Ausführungen eben diese Informationsinstrumente von Konzernunternehmen tangieren. Der nachfolgend verwendete Begriff „Finanzberichterstattung“ beinhaltet explizit die beiden vorangestellten Informationsinstrumente.

³⁷¹ Vgl. u. a. Wulf und Udun (2018), S. 173; AKIW (2004), S. 228–247.

³⁷² Wenngleich für die Abbildung immaterieller Werte von untergeordneter Bedeutung und deshalb entsprechend nachfolgend nicht weiter erläutert, bestehen weitere handelsrechtliche Offenlegungspflichten für die Unternehmen. Zu diesen gehören der Bestätigungsvermerk (§ 325 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 HGB), der Bericht des Aufsichtsrats (§ 325 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB) sowie der Bilanzzeit (§ 264 Abs. 2 Satz 3 HGB).

³⁷³ Die Aufstellungspflicht resultiert in Deutschland ergo nicht aus IFRS 10.

³⁷⁴ Es besteht durch den *two statement approach* ein Wahlrecht zum separaten Ausweis der GuV, vgl. Schlüter und Schönhofer (2016), Rn. 78.

³⁷⁵ Vgl. Pellens et al. (2017), S. 180.

³⁷⁶ Die Erstellung eines mit dem Lagebericht nach HGB vergleichbaren Informationsinstruments, des *Management Commentary* der IFRS, ist lediglich freiwillig, vgl. Schubert und Senger (2016), Rn. 5. Das IASB forciert die Überarbeitung der derzeitigen Anforderungen des *Management Commentary* und intendiert im April 2021 eine Entwurfsfassung zu publizieren, vgl. IASB (2021).

³⁷⁷ Vgl. Pellens et al. (2017), S. 1083. Eine Konkretisierung der handelsrechtlichen Anforderungen an die Lageberichterstattung erfolgt für nach dem 31.12.2012 beginnende Geschäftsjahre durch DRS 20. Bis zu diesem Zeitpunkt waren DRS 15 (Lageberichterstattung) und DRS 5 (Risikoberichterstattung) maßgebend.

Der IFRS-Abschluss und der Lagebericht als verpflichtende Informationsinstrumente kapitalmarktorientierter Mutterunternehmen stellen für die Adressaten bedeutsame Informationsinstrumente dar.³⁷⁸ Da beispielsweise Anlageentscheidungen auf Grundlage der Informationen dieser Informationsinstrumente getroffen werden, unterliegen die gesetzlich geforderten Informationen gemäß § 316 Abs. 2 Satz 1 HGB grundsätzlich einer inhaltlichen Prüfungspflicht durch den Abschlussprüfer. Ausnahmen hiervon bilden beispielsweise im Lagebericht die NFE und die Erklärung zur Unternehmensführung, die keiner inhaltlichen Prüfungspflicht unterliegen.³⁷⁹

Wenngleich die von bestimmten, großen kapitalmarktorientierten Unternehmen zu erstellende NFE grundsätzlich gemäß § 315b Abs. 1 HGB als Bestandteil des Lageberichts kodifiziert ist, müssen die berichtspflichtigen Informationen nicht zwingend im Lagebericht veröffentlicht werden. Den Unternehmen ist es gemäß § 315b Abs. 1 und 3 HGB freigestellt, ob sie die berichtspflichtigen Angaben der NFE in einem separaten Abschnitt des Lageberichts, in die bestehende Lageberichterstattung integriert oder in einem gesonderten nichtfinanziellen Konzernbericht (NFB)³⁸⁰ veröffentlichen, wodurch ein explizites, formales Wahlrecht der Berichtsalternative besteht.³⁸¹ Die Berichtsalternativen des NFB untergliedern sich wiederum in die Varianten eigenständiger Bericht, Integration in einen anderen Konzernbericht und eigener Abschnitt in einem anderen Konzernbericht.³⁸² In der Praxis hat sich neben den fünf vorgestellten Berichtsvarianten eine zusätzliche Berichtsvariante etabliert.³⁸³ Die zusätzliche Berichtsvariante existiert bei einem Abschnitt in einem anderen Konzernbericht, der sich in ein Kapitel im Geschäftsbericht³⁸⁴ (Variante 3) oder ein Kapitel im Nachhaltigkeitsbericht (Variante 5) aufgliedern lässt. Die sechs Berichtsalternativen sind in Abbildung 7 dargestellt.

³⁷⁸ Vgl. Pellens et al. (2019), S. 58.

³⁷⁹ Vgl. Marten et al. (2020), S. 41, 819. Eine weitere, erschöpfende Diskussion ist für die empirische Analyse dieser Arbeit nicht zweckadäquat. Für weitere Ausführungen vgl. u. a. Seidler (2018), S. 1067–1071.

³⁸⁰ Eine explizite Unterscheidung in NFE und NFB wird nachfolgend lediglich im Zusammenhang mit der Verortung der nichtfinanziellen Berichterstattung angeführt.

³⁸¹ Vgl. DRS 20.241.

³⁸² Vgl. DRS 20.252.

³⁸³ Vgl. Behncke und Wulf (2019), S. 22; Kirsch und Wege (2018), S. 245; Fink (2018), S. 470.

³⁸⁴ Als Geschäftsbericht sei in dieser Arbeit äquivalent zur Definition von Kleinmanns (2016) jenes Dokument definiert, welches mindestens den Konzernabschluss und -lagebericht umfasst, vgl. Kleinmanns (2016), S. 1205.

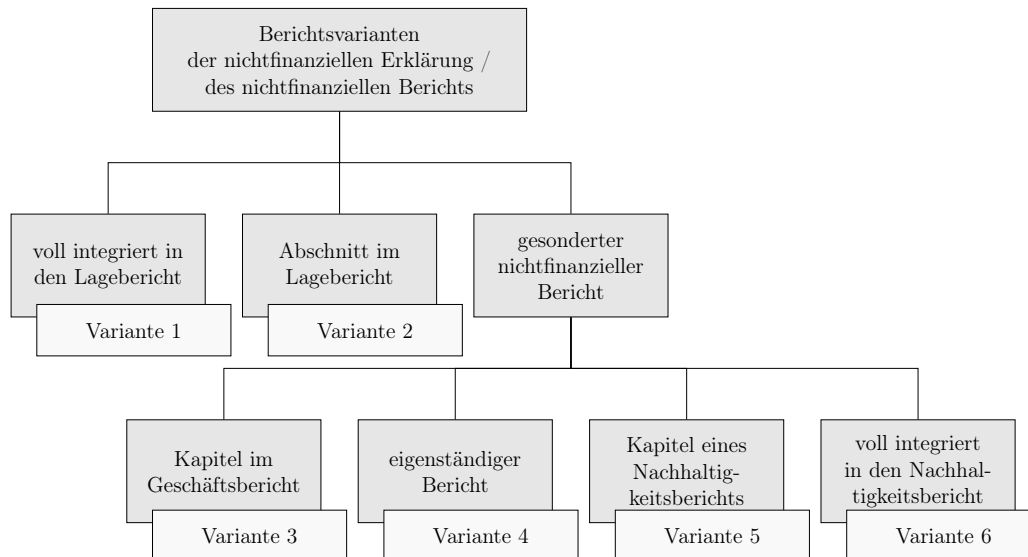


Abbildung 7: Berichtsvarianten der nichtfinanziellen Erklärung und des nichtfinanziellen Berichts auf Grundlage bisheriger empirischer Erhebungen³⁸⁵

Einer gegenüber dem IFRS-Abschluss und Lagebericht abweichenden prüferischen Regelung unterliegt die NFE, obwohl für diese gemäß § 315b Abs. 1 HGB eine Erstellungspflicht besteht. Für die NFE besteht gemäß § 317 Abs. 2 Satz 4 HGB im Rahmen der Abschlussprüfung keine externe, inhaltliche Prüfungspflicht, sondern lediglich eine Beurteilung der Erstellung und Veröffentlichung ebendieser (formelle Prüfung).³⁸⁶ Der Abschlussprüfer hat die im Lagebericht enthaltenen Angaben der NFE als sonstige Informationen zu würdigen.³⁸⁷ Der Aufsichtsrat ist hingegen gemäß § 171 Abs. 1 Satz 4 Aktiengesetz (AktG) prinzipiell zur inhaltlichen Prüfung der NFE bzw. des NFB verpflichtet.³⁸⁸ Dennoch besteht durch § 111 Abs. 2 Satz 4 AktG ein explizites Wahlrecht für den Aufsichtsrat, auch die NFE bzw. den NFB einer freiwilligen, inhaltlichen Prüfung zu unterziehen. Anreize für den Aufsichtsrat eine inhaltliche Prüfung mit positiver Gesamtaussage oder zumindest eine prüferische Durchsicht³⁸⁹ mit negativer Gesamtaussage durchführen zu lassen, liegen in der Abmilde-

³⁸⁵ Eigene Darstellung.

³⁸⁶ Vgl. auch Böcking und Althoff (2017), S. 251.

³⁸⁷ Vgl. Marten et al. (2020), S. 835. Zudem hat das Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. mit dem Prüfungshinweis PH 9.350.2 die Anforderungen zur Berichterstattung des Abschlussprüfers im Bestätigungsvermerk erläutert. Für eine Zusammenfassung der Anforderungen vgl. Scheid et al. (2021), S. 71.

³⁸⁸ Für bestehende Defizite im Zusammenhang mit der Prüfung der NFE und daraus resultierenden Erwartungslücken für die Adressaten vgl. Baumüller und Scheid (2020), S. 99–106.

³⁸⁹ Für eine Charakterisierung der prüferischen Durchsicht vgl. Gantzhorn (2016), S. 67–100.

rung von Reputations- und Haftungsrisiken.³⁹⁰ Die Ergebnisse bisheriger Untersuchungen verdeutlichen, dass die Unternehmen primär auf eine prüferische Durchsicht zurückgreifen.³⁹¹

Neben den normativen Vorgaben zur inhaltlichen Ausgestaltung und Prüfung der Finanzberichterstattung nutzen die Unternehmen die Möglichkeit, die bestehenden Rechnungslegungsinstrumente Anhang und Lagebericht um freiwillige Informationen über immaterielle Werte zu erweitern respektive diese Informationen in zusätzlichen freiwilligen Berichtsinstrumenten innerhalb oder außerhalb des Geschäftsberichts,³⁹² wie beispielsweise in Nachhaltigkeitsberichten, bereitzustellen.³⁹³ Die Aufnahme freiwilliger Informationen darf jedoch nicht die Verständlichkeit der Rechnungslegung beeinträchtigen und ist folglich begrenzt.³⁹⁴

Freiwillige Informationen im Anhang unterliegen grundsätzlich der inhaltlichen Prüfungspflicht durch den Abschlussprüfer.³⁹⁵ Im Gegensatz dazu ist im Lagebericht in lageberichtstypische Angaben i. S. d. §§ 315 bis 315d HGB sowie DRS 20 und lageberichts fremde Informationen zu unterscheiden. Letztere – sofern seitens der Unternehmen eindeutig abgegrenzt – unterliegen nicht der Prüfungspflicht, jedoch einer kritischen Würdigung seitens des Abschlussprüfers, während es bei keiner eindeutigen Abgrenzung im Ermessen des Abschlussprüfers liegt, ob diese Informationen in die Prüfung einbezogen werden.³⁹⁶ Sogenannte zusätzliche Informationen, die zusammen mit, aber nicht innerhalb der Finanzberichterstattung beispielsweise im Geschäftsbericht veröffentlicht werden, sind grundsätzlich nicht prüfungspflichtig, aber seitens des Abschlussprüfers auf Unstimmigkeiten zu den inhaltlich geprüften Rechnungslegungsinstrumenten zu würdigen.³⁹⁷ Äquivalent zu den zuvor genannten Ausführungen zur freiwilligen Prüfung der NFE besteht auch für freiwillige Berichtsinstrumente und lageberichts fremde Informationen die Möglichkeit der inhaltlichen Prüfung bzw. prüferischen Durchsicht durch einen externen Prüfungsdienst-

³⁹⁰ Vgl. Velte (2018), S. 269, 272.

³⁹¹ Vgl. Wulf und Senger (2020), S. 44; Lenger et al. (2019), S. 787; Nothhelfer und Burge-
meister (2019), S. 445; Kajüter und Wirth (2018), S. 1612.

³⁹² Vgl. Kleinmanns (2016), S. 1207–1208; Traxler (2016), S. 149.

³⁹³ Vgl. Orth (2019), Rn. 2, 6; Grottel (2020d), Rn. 250; Gabriel (2015), S. 22–23 sowie die
Ausführungen in Kapitel 4.4.

³⁹⁴ Vgl. Grottel (2020d), Rn. 250; Bischof und Wendlandt (2017), Rn. 175.

³⁹⁵ Vgl. Orth (2019), Rn. 2.

³⁹⁶ Vgl. Orth (2019), Rn. 6.

³⁹⁷ Vgl. Marten et al. (2020), S. 58.

leister.³⁹⁸ Eine Prüfungspflicht seitens des Abschlussprüfers besteht hingegen nicht.³⁹⁹

Tabelle 6 fasst die vorgestellten Erkenntnisse der Instrumente der Unternehmensberichterstattung über immaterielle Werte und deren Berücksichtigung innerhalb der Abschlussprüfung nochmals zusammen.

Informationsinstrumente / Informationen		inhaltliche Prüfung
Pflichtberichterstattung	· IFRS-Abschluss	✓
	· Lagebericht (ohne nachfolgende Bestandteile)	✓
	· Nichtfinanzielle Erklärung	–
	· Erklärung zur Unternehmensführung	–
freiwillige Berichterstattung	· freiwillige Informationen im Anhang	✓
	· lageberichtsfremde Informationen	✓ / –
	· freiwillige Informationen (Veröffentlichung mit Finanzberichterstattung)	–
	· freiwillige Berichtsinstrumente	–

Tabelle 6: Bestandteile der Unternehmensberichterstattung und deren Berücksichtigung in der Abschlussprüfung⁴⁰⁰

Abschließend lässt sich konstatieren, dass für die Unternehmen grundsätzlich die Möglichkeit besteht, freiwillige Informationen über beispielsweise immaterielle Werte auch in die inhaltlich geprüften Rechnungslegungsinstrumente Anhang und Lagebericht zu integrieren. Jedoch besteht für freiwillige Informationen im Anhang stets eine inhaltliche Prüfungspflicht, während dies für die NFE sowie die Erklärung zur Unternehmensführung nicht und für lageberichtsfremde Informationen nicht zwingend zutrifft.

Für den verständigen Adressaten können entsprechend einerseits Probleme resultieren, freiwillige und verpflichtende Informationen voneinander zu trennen, da beispielsweise die NFE auch in freiwilligen Informationsinstrumenten verortet werden kann.⁴⁰¹ Andererseits bestehen innerhalb und zwischen den Instrumenten der Unternehmensberichterstattung sehr heterogene Anforderungen an die Abschlussprüfung, wodurch Erwartungslücken seitens der Adressaten resultieren können.⁴⁰²

Nachfolgend wird entsprechend der Status quo der Abbildung immaterieller Werte im IFRS-Abschluss analysiert und kritisch gewürdigt, um eine Aussage über die Notwendigkeit der freiwilligen Berichterstattung über immaterielle

³⁹⁸ Vgl. Marten et al. (2020), S. 819, 979–980.

³⁹⁹ Vgl. Müller-Burmeister (2019), S. 147.

⁴⁰⁰ Eigene Darstellung.

⁴⁰¹ Vgl. Wulf und Friedrich (2020), S. 223.

⁴⁰² Für etwaige Erwartungslücken im Zusammenhang mit der NFE vgl. Baumüller und Scheid (2020), S. 102–105.

Werte in Vorbereitung auf die in Kapitel 6 folgende empirische Analyse treffen zu können.

4.3 Rechtliche Rahmenbedingungen immaterieller Werte im Lichte der Rechnungslegung

Das folgende Kapitel wendet sich der Abbildung immaterieller Werte im IFRS-Abschluss und der Publizität im Lagebericht einschließlich NFE zu, um daraus die ökonomische Eignung dieses kombinierten Regelsystems zur Abbildung immaterieller Werte ableiten zu können.

4.3.1 Immaterielle Werte im IFRS-Abschluss

Die Bilanzierung immaterieller Vermögenswerte⁴⁰³ im Rahmen der Rechnungslegung nach IFRS stellt eine langjährig währende und kontrovers diskutierte Debatte dar.⁴⁰⁴ Daher werden in diesem Kapitel das Konzept der Entscheidungsnützlichkeit, die allgemeinen und zugangsspezifischen Definitions- und Ansatzkriterien immaterieller Vermögenswerte sowie die Berichterstattung über immaterielle Werte im Anhang des IFRS-Abschlusses erläutert und kritisch gewürdigt.

4.3.1.1 Normative Anforderungen an entscheidungsnützliche Informationen über immaterielle Werte nach IFRS

Das IASB definiert im Rahmenkonzept als Ziel der Rechnungslegung nach IFRS die Vermittlung entscheidungsnützlicher Informationen für die Adressaten.⁴⁰⁵ Als Adressaten der Rechnungslegung nach IFRS dienen potenzielle Investoren, Kreditgeber und andere Gläubiger des Unternehmens.⁴⁰⁶ Diesen begrenzten Adressatenfokus begründet das IASB mit dem Informationsbedürfnis dieser Adressaten, da aktuelle und potenzielle Kapitalgeber am stärksten von der Informationsbereitstellung betroffen sind, um darauf aufbauend ihre Anla-

⁴⁰³ Im Folgenden wird der Begriff „immaterieller Vermögenswert“ nach IAS 38 für jene immateriellen Werte verwendet, welche die in Kapitel 4.3.1.2 dargestellten Definitionskriterien erfüllen. Für den Begriff „immaterielle Werte“ besteht im Folgenden eine inhaltliche Identität zum nach IAS 38.9 verwendeten Begriff „immaterieller Ressourcen“ als Gesamtmenge. Immaterielle Vermögenswerte stellen folglich eine Teilmenge immaterieller Werte dar, vgl. Hepers (2005), S. 138.

⁴⁰⁴ Vgl. Haaker (2018), S. 213 und die dortigen Verweise.

⁴⁰⁵ Vgl. IASB RK 1.2.

⁴⁰⁶ Vgl. IASB RK 1.2.

geentscheidung am Kapitalmarkt treffen zu können.⁴⁰⁷ Dennoch besteht keine Adressatenhierarchie, da innerhalb der einzelnen Adressatengruppen dennoch divergierende, individuelle Informationsbedürfnisse bestehen können.⁴⁰⁸ So lassen sich beispielsweise Investoren in kurz- und langfristige Investoren unterteilen, jedoch sollen die IFRS beiden Investorengruppen eine Informationsgrundlage bieten.⁴⁰⁹ Dennoch sind die Informationen des IFRS-Abschlusses implizit für eine Vielzahl von Adressaten von Interesse.⁴¹⁰ Entsprechend werden nachfolgend die normativen Anforderungen, um den Adressaten entscheidungsnützliche Informationen zu vermitteln, unter Berücksichtigung der Besonderheiten immaterieller Werte erläutert.

Das Rahmenkonzept der IFRS definiert die Entscheidungsnützlichkeit von Informationen durch zusätzliche qualitative Anforderungen. Hierbei wird eine Abgrenzung in die fundamentalen qualitativen Grundsätze der Relevanz und Glaubwürdigkeit vorgenommen.⁴¹¹ Des Weiteren definiert das Rahmenkonzept Vergleichbarkeit, Nachprüfbarkeit, Zeitnähe und Verständlichkeit als fördernde qualitative Anforderungen.⁴¹² Dabei definieren die fundamental qualitativen Grundsätze die Eigenschaften entscheidungsnützlicher Informationen, während die fördernden qualitativen Grundsätze den Grad der Entscheidungsnützlichkeit präzisieren.⁴¹³

Die fördernden qualitativen Grundsätze dienen der Verbesserung der Entscheidungsnützlichkeit der Informationen, stellen jedoch keine notwendige Bedingung dar.⁴¹⁴ D. h. auch wenn die fördernden qualitativen Grundsätze nicht erfüllt sind, können entscheidungsnützliche Informationen vorliegen.⁴¹⁵ Entsprechend wird auf die weitere Erläuterung dieser Grundsätze verzichtet. Alle bereitgestellten Informationen unterliegen der Kosten-Nutzen-Restriktion, da die Bereitstellung von entscheidungsnützlichen Informationen Kosten verursacht, die durch einen entsprechend hohen Nutzenrückfluss gerechtfertigt wer-

⁴⁰⁷ Vgl. IASB BE 1.16(a)–(b). BE stellen im Folgenden die Begründungserwägungen des IASB für die Einführung des Rahmenkonzepts von 2018, BE a. F. die Begründungserwägungen des Rahmenkonzepts von 2010 dar.

⁴⁰⁸ Vgl. IASB BE 1.21. Bastini (2015) konstatiert, dass ein weiter Adressatenkreis ohne Adressatenhierarchie die Gefahr von Interessenskonflikten birgt, vgl. Bastini (2015), S. 24.

⁴⁰⁹ Vgl. IASB BE 0.41(a).

⁴¹⁰ Vgl. Müller und Saile (2018), S. 17; Pellens et al. (2017), S. 99–100.

⁴¹¹ Vgl. IASB RK 2.5.

⁴¹² Vgl. IASB RK 2.23.

⁴¹³ Vgl. Baetge et al. (2019), Rn. 41.

⁴¹⁴ Vgl. Bastini (2015), S. 31; IASB RK 2.23.

⁴¹⁵ Vgl. IASB RK 2.37.

den müssen.⁴¹⁶ Abbildung 8 fasst die zuvor beschriebenen qualitativen Anforderungen zur Bereitstellung entscheidungsnützlicher Informationen zusammen.

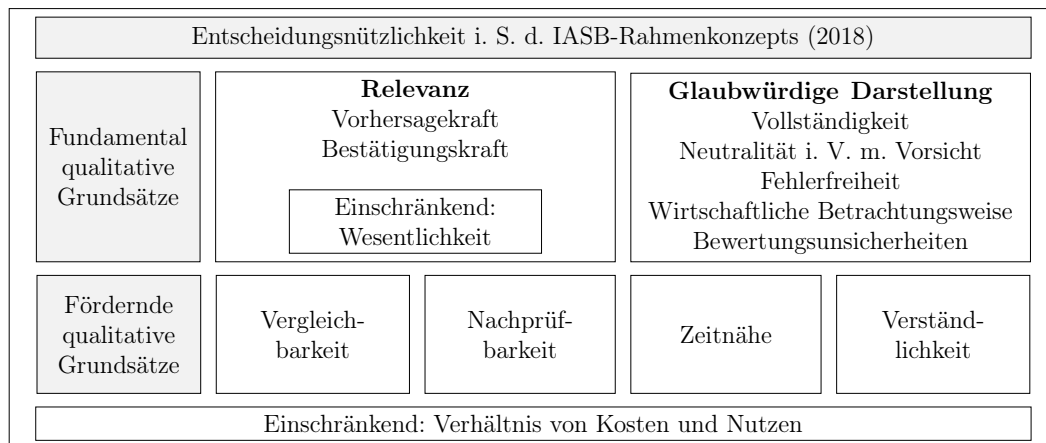


Abbildung 8: Qualitative Anforderungen an entscheidungsnützliche Informationen nach dem Rahmenkonzept der IFRS⁴¹⁷

Als fundamentale qualitative Grundsätze werden im Rahmenkonzept die Relevanz und glaubwürdige Darstellung angeführt, die die Voraussetzungen für entscheidungsnützliche Informationen bilden.⁴¹⁸ Neben einer allgemeinen Definition dieser Grundsätze werden auch sogenannte Untergrundsätze formuliert, die eine konkrete Spezifizierung dieser Grundsätze ermöglichen.

Informationen gelten als relevant, wenn sie die Entscheidungen der Nutzer ebendieser beeinflussen können.⁴¹⁹ Damit Informationen jedoch tatsächlich die Entscheidungen der Adressaten beeinflussen können, müssen diese mindestens eine Voraussetzung – Vorhersagekraft oder Bestätigungskraft – erfüllen.⁴²⁰ Ein hoher Abstraktionsgrad der Relevanzdefinition ist in diesem Zusammenhang zu konstatieren.⁴²¹

Da Investoren, Kreditgeber und andere Gläubiger implizit oder explizit immer Zukunftsprognosen über den Zeitpunkt und die Höhe der Rückzahlung abgeben, sollten Informationen eine Vorhersagekraft beinhalten.⁴²² Insbesondere für Informationen über immaterielle Werte ist eine Vorhersagekraft zu erwarten, da diese in zunehmendem Maße die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung von Unternehmen beeinflussen, als Erfolgsfaktor fungieren können und dement-

⁴¹⁶ Vgl. IASB RK 2.39.

⁴¹⁷ Eigene Darstellung in Anlehnung an Bastini (2015), S. 29.

⁴¹⁸ Vgl. IASB RK 2.5.

⁴¹⁹ Vgl. IASB RK 2.6.

⁴²⁰ Vgl. IASB RK 2.7.

⁴²¹ Vgl. Lüdenbach et al. (2020), Rn. 28; Schöllhorn und Müller (2004), S. 1625.

⁴²² Vgl. IASB BE 2.15.

sprechend Relevanz entfalten.⁴²³ Beispielhaft könnten dies Informationen über das Humankapital der Mitarbeiter (z. B. Mitarbeiterzufriedenheit) des Unternehmens sein, wenn dieses im Vergleich zu Konkurrenzunternehmen besonders positiv ausgeprägt ist.⁴²⁴ Um anschließend eine Verifizierung der Prognosen der Vorhersagekraft zu ermöglichen, ist die Bereitstellung von Bestätigungswerten wesentlich.⁴²⁵ Gemeinhin werden Informationen, die eine Vorhersagekraft besitzen, auch eine Bestätigungskraft inkludieren und vice versa, was entsprechend auch für Informationen über immaterielle Werte zu erwarten ist.⁴²⁶

Restringiert wird die Relevanz von Informationen durch die Wesentlichkeit, die die Art und den Umfang der Berichterstattung bestimmt.⁴²⁷ Informationen gelten als wesentlich, wenn das Auslassen oder die Falschangabe dieser Informationen zur Beeinflussung der Entscheidungen der Adressaten führt.⁴²⁸ Dem IFRS-Abschluss liegt dabei ein primär quantitatives Wesentlichkeitsverständnis zu Grunde, welches sich anhand der absoluten oder relativen Bedeutung eines relevanten Sachverhalts ableitet.⁴²⁹ Eine quantitative Wesentlichkeitsschwelle ist seitens des IASB nicht definiert oder ableitbar.⁴³⁰ Dies führt auch in der Praxis zu erheblichen Problemen und schafft zugleich Ermessensspielräume für die Unternehmen.⁴³¹ Hingegen empfiehlt das IASB die Befolgung eines vierstufigen Modells zur Wesentlichkeitsbestimmung.⁴³² Grundsätzlich können Informationen aber auch auf Grundlage einer qualitativen Komponente wie beispielsweise ihrer zukünftigen wirtschaftlichen Bedeutung für das Unternehmen für die Adressaten von Relevanz sein.⁴³³ Infolgedessen können auch Informationen über immaterielle Werte, wenngleich diese noch keine quantitative Wesentlichkeit für das Unternehmen aufweisen, aufgrund ihres zukünftig wirtschaftlichen Einflusses Wesentlichkeit entfalten und damit im Zusammenspiel mit der Erfüllung der Vorhersagekraft und/oder Bestätigungskraft den Grundsatz der Relevanz erfüllen.

⁴²³ Vgl. Nell et al. (2015), S. 376 und die Ausführungen in Kapitel 3.4.

⁴²⁴ Vgl. Pellens et al. (2017), S. 106.

⁴²⁵ Vgl. IASB BE 2.15.

⁴²⁶ Vgl. IASB RK 2.10.

⁴²⁷ Vgl. Baetge et al. (2019), Rn. 44.

⁴²⁸ Vgl. IASB RK 2.11; IAS 1.7.

⁴²⁹ Vgl. Baetge et al. (2019), S. 45.

⁴³⁰ Vgl. Lüdenbach et al. (2020), Rn. 63. In der Literatur finden sich jedoch quantitative und qualitative Kriterien zur Bestimmung der Wesentlichkeit wie beispielsweise eine Bandbreite von 5-10% unter Bezugnahme unterschiedlicher Referenzgrößen zu denen u. a. der Gesamtbetrag immaterieller Vermögenswerte und die Bilanzsumme zuzuordnen sind, vgl. AKIW (2009), S. 54.

⁴³¹ Vgl. Rogler et al. (2014), S. 580.

⁴³² Vgl. Link (2018), S. 171–175; Beyersdorff (2017), S. 1383–1390.

⁴³³ Vgl. Baetge et al. (2019), Rn. 45; Lüdenbach (2016), S. 98.

Der zweite fundamentale qualitative Grundsatz ist die Glaubwürdigkeit der Informationen, d. h. eine Information muss den tatsächlichen Inhalt übermitteln, den diese vorgibt darzustellen.⁴³⁴ Dieser Grundsatz ist besonders im Zusammenhang mit immateriellen Vermögenswerten für Investoren von Bedeutung, da die Bewertung – aufgrund einer häufigen Absenz eines aktiven Marktes – gewissen Annahmen (z. B. zukünftiger Zahlungsströme) und infolgedessen auch einer größeren Fehleranfälligkeit gegenüber materiellen Werten unterliegt.⁴³⁵

Das IASB definiert explizit zur Erfüllung einer glaubwürdigen Darstellung die Untergrundsätze Vollständigkeit, Neutralität und Fehlerfreiheit.⁴³⁶ Vollständigkeit zielt darauf ab, dass die bereitgestellten Informationen alle notwendigen Beschreibungen und Erklärungen enthalten, die der Adressat zum Verständnis des Sachverhalts benötigt.⁴³⁷ Insbesondere für immaterielle Vermögenswerte sind Informationen über angewandte Bewertungsverfahren aus Sicht der Investoren von Interesse, um die Annahmen zu verifizieren.⁴³⁸ Die Neutralität von Informationen schließt eine Gewichtung oder Manipulation einzelner Bestandteile aus, sodass der Adressat nicht in eine bestimmte Richtung gelenkt wird.⁴³⁹ Die Fehlerfreiheit bezieht sich nicht nur auf die Information selbst, sondern auch auf den Prozess der Informationsselektion und -bereitstellung.⁴⁴⁰ Wenngleich es erwünscht wäre, muss Fehlerfreiheit keine Absenz von Ungenauigkeit bedeuten, da insbesondere bei Schätzwerten beispielsweise bei der Bewertung immaterieller Vermögenswerte immer ein gewisses Maß an Ungenauigkeit immanent ist.⁴⁴¹

Diese explizit definierten Untergrundsätze werden um implizite ergänzt, zu denen die Vorsicht,⁴⁴² die wirtschaftliche Betrachtungsweise und Bewertungsunsicherheiten gehören.⁴⁴³ Die Neutralität wird im Rahmenkonzept von 2018 mit Vorsicht im Zusammenhang bei Entscheidungen unter Unsicherheit angeführt, da die Streichung des Vorsichtsprinzips im Rahmenkonzept von 2010

⁴³⁴ Vgl. IASB RK 2.12.

⁴³⁵ Vgl. Nell et al. (2015), S. 376.

⁴³⁶ Vgl. IASB RK 2.13.

⁴³⁷ Vgl. IASB RK 2.14.

⁴³⁸ Vgl. Nell et al. (2015), S. 376.

⁴³⁹ Vgl. IASB RK 2.15.

⁴⁴⁰ Vgl. IASB RK 2.18.

⁴⁴¹ Vgl. Rzepka (2015), S. 42; Hommel et al. (2007), S. 376.

⁴⁴² Hierbei ist grundsätzlich hervorzuheben, dass bei der Rechnungslegung nach IFRS dem Vorsichtsprinzip im Vergleich zum deutschen HGB eine wesentlich geringere Bedeutung zukommt, da weniger auf den Gläubigerschutz, sondern primär auf die Entscheidungsnützlichkeit für die Beurteilung der Leistung und wirtschaftlichen Lage des Unternehmens abgestellt wird, vgl. Baetge et al. (2019), Rn. 27–28.

⁴⁴³ Vgl. IASB RK 2.12, 2.16, 2.19; IASB BE 2.31.

kritisiert wurde.⁴⁴⁴ Die wirtschaftliche Betrachtungsweise impliziert, dass die Informationen „die Substanz eines wirtschaftlichen Vorgangs darstellen und nicht nur seine rechtliche Form.“⁴⁴⁵ Erstmals werden die Bewertungsunsicherheiten als Untergrundsatz der glaubwürdigen Darstellung angeführt.⁴⁴⁶ Wenn finanzielle Beträge nicht direkt beobachtbar sind, folglich Schätzungen ebendieser vorgenommen werden müssen, treten Bewertungsunsicherheiten auf.⁴⁴⁷ Die Entscheidungsnützlichkeit von Informationen ist durch diese Schätzungen nicht beeinträchtigt, solange nachvollziehbare Schätzer angewandt und angemessen erläutert werden.⁴⁴⁸

Wie aus den normativen, qualitativen Anforderungen an entscheidungsnützliche Informationen deutlich wird, können immaterielle Werte einerseits den Grundsatz der Relevanz aufgrund der Bedeutung für die zukünftige Unternehmensentwicklung erfüllen. Des Weiteren stellen immaterielle Werte respektive die Bewertung immaterieller Vermögenswerte besondere Herausforderungen aufgrund von beispielsweise Bewertungsunsicherheiten an die glaubwürdige Darstellung. Die IFRS stellen neben den zuvor erläuterten, abstrakten Informationsanforderungen auch konkrete Standards für Ansatz, Bewertung und Berichterstattung über immaterielle Werte zur Verfügung. Diese werden nachfolgend näher erläutert und vor dem Hintergrund der Abbildung immaterieller Werte im IFRS-Abschluss kritisch gewürdigt.

4.3.1.2 Abbildung immaterieller Werte auf Grundlage der allgemeinen Definitions- und Ansatzkriterien

Die Bilanzierung immaterieller Vermögenswerte ist grundsätzlich in IAS 38 geregelt.⁴⁴⁹ Jedoch liegen ebenfalls spezifische Bilanzierungsregeln wie beispielsweise für immaterielle Vermögenswerte des Umlaufvermögens gemäß IAS 2 und immaterielle Vermögenswerte aus Leasingverhältnissen gemäß IFRS 16

⁴⁴⁴ Vgl. Kirsch (2018c), S. 165; IASB RK 2.16. Das IASB integrierte die Definition von Vorsicht nach einem Ausschluss im Rahmenkonzept a. F. von 2010 erneut in 2018, da die Absenz der Definition zu einer hohen Diversität bei der Verwendung des Begriffs führte, vgl. IASB BE 2.40.

⁴⁴⁵ IASB BE a. F. 3.26. Aus Gründen der Redundanz hat das IASB im Rahmenkonzept von 2010 beschlossen, die wirtschaftliche Betrachtungsweise nicht mehr als separaten Bestandteil der glaubwürdigen Darstellung aufzufassen, vgl. IASB BE a. F. 3.26. Mit der Veröffentlichung des Rahmenkonzepts von 2018 ist die wirtschaftliche Betrachtungsweise wieder Bestandteil der glaubwürdigen Darstellung, da das IASB bestehende Missverständnisse durch das Entfernen umgehen möchte, vgl. IASB BE 2.33.

⁴⁴⁶ Vgl. Kirsch (2018c), S. 166.

⁴⁴⁷ Vgl. IASB RK 2.19.

⁴⁴⁸ Vgl. IASB RK 2.19.

⁴⁴⁹ Vgl. Pellens et al. (2017), S. 387.

vor, bei denen dann der entsprechende Standard die Bilanzierung vorgibt.⁴⁵⁰ Da IAS 38 der grundlegende Standard für immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens ist, die dem Unternehmen langfristig zur Verfügung stehen und damit auch langfristig zum Unternehmenserfolg beitragen können, soll im Folgenden die primäre Untersuchung dieses Standards repräsentativ für die Abbildung immaterieller Werte in den IFRS dienen.

Die Definition immaterieller Vermögenswerte nach IAS 38 lautet: „Ein immaterieller Vermögenswert ist ein identifizierbarer, nicht monetärer Vermögenswert ohne physische Substanz.“⁴⁵¹ Alle etwaigen nicht-physischen Vermögenswerte mit Ausnahme monetärer Vermögenswerte gemäß IAS 32 sind auf den Ansatz hin zu überprüfen.⁴⁵² Immaterielle Vermögenswerte werden in einem zweistufigen Prozess bestehend aus Definitions- und Ansatzkriterien nach der bilanziellen Aktivierbarkeit beurteilt.⁴⁵³ Bei Erfüllung dieser Kriterien sind immaterielle Vermögenswerte grundsätzlich mit den Anschaffungs- oder Herstellungskosten zu bewerten.⁴⁵⁴

Als Definitionskriterien eines immateriellen Vermögenswertes lassen sich daher Nicht-Monetarität, Mangel an physischer Substanz, Identifizierbarkeit, Verfügungsmacht und künftiger wirtschaftlicher Nutzen anführen.⁴⁵⁵ Jedoch sind auch die allgemeinen Kriterien eines Vermögenswertes nach dem Rahmenkonzept zu erfüllen, sodass ein immaterieller Vermögenswert ebenfalls das Kriterium eines Ergebnisses vergangener Ereignisse zu erfüllen hat,⁴⁵⁶ wenngleich keine explizite Erläuterung in IAS 38 erfolgt,⁴⁵⁷ jedoch die Absicht des Erwerbs einer Ressource für die Erfüllung der Definition eines Vermögenswertes nicht ausreicht.⁴⁵⁸ Erst wenn alle sechs Kriterien kumulativ erfüllt sind, ist die Definition als immaterieller Vermögenswert gegeben.⁴⁵⁹ Zusätzlich müssen die beiden Ansatzkriterien erfüllt sein, damit der immaterielle Vermögenswert in der Bilanz anzusetzen ist.⁴⁶⁰ Abbildung 9 fasst die Ansatz- und Definitionskriterien, die im Folgenden erläutert werden, zusammen.

⁴⁵⁰ Vgl. IAS 38.3. Für eine Übersicht aller Ausnahmen siehe IAS 38.3.

⁴⁵¹ IAS 38.8. Für divergierende Definitionen immaterieller Werte im wissenschaftlichen Diskurs siehe Kapitel 3.1.

⁴⁵² Vgl. Pellens et al. (2017), S. 388; IAS 38.2.

⁴⁵³ Vgl. IAS 38.18; Mindermann und Hartmann (2009), S. 86; Wulf (2009), S. 110.

⁴⁵⁴ Vgl. IAS 38.24. Für abweichende Ansatz- und Bewertungskriterien in Abhängigkeit von der Zugangsart des immateriellen Vermögenswertes siehe Kapitel 4.3.1.3.

⁴⁵⁵ Vgl. IAS 38.8.

⁴⁵⁶ Vgl. IASB RK 4.3.

⁴⁵⁷ Vgl. Baetge et al. (2020), Rn. 21.

⁴⁵⁸ Vgl. Baetge et al. (2019), Rn. 73a.

⁴⁵⁹ Vgl. Pellens et al. (2017), S. 388.

⁴⁶⁰ Vgl. Ruhnke und Simons (2018), S. 252.

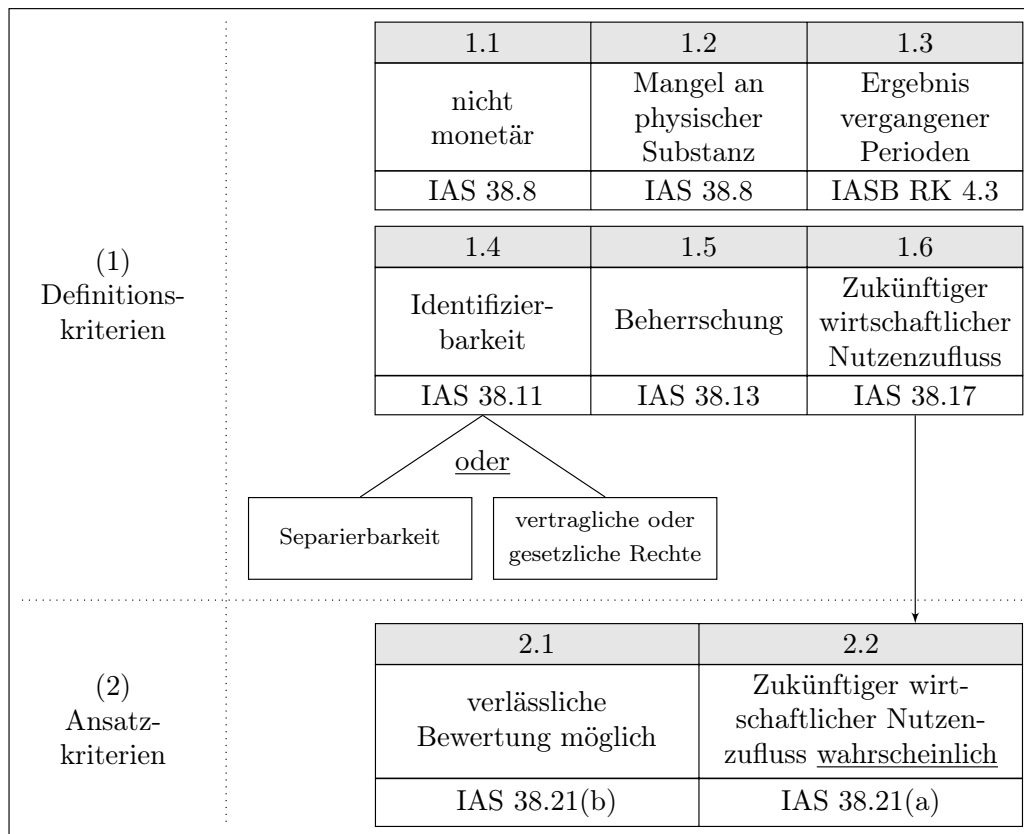


Abbildung 9: Definitions- und Ansatzkriterien immaterieller Vermögenswerte nach IFRS⁴⁶¹

Da immaterielle Werte durch eine Absenz physischer Substanz definiert sind, resultieren bei immateriellen Vermögenswerten, die sich in oder auf einer physischen Substanz befinden, Abgrenzungsprobleme.⁴⁶² IAS 38.4 definiert die Abgrenzung zwischen einem materiellen und einem immateriellen Vermögenswert mit dem Kriterium der Wesentlichkeit. Letztlich wird eine Unterscheidung in materiell oder immateriell auf Grundlage der Wesentlichkeit für den Gesamtwert des Vermögenswertes getroffen.⁴⁶³ Insofern eine untergeordnete Komponente nicht vorhanden ist, kann zugleich ein materieller und ein immaterieller Vermögenswert durch eine separierte Bilanzierung resultieren.⁴⁶⁴

Die Identifizierbarkeit dient der Abgrenzung immaterieller Vermögenswerte vom GoF und ist dann existent, wenn eine der beiden hinreichenden, wenngleich nicht notwendigen Bedingungen erfüllt ist.⁴⁶⁵ Die erste hinreichende Be-

⁴⁶¹ Eigene Darstellung.

⁴⁶² Vgl. Hepers (2005), S. 139.

⁴⁶³ Vgl. Kühle und Thiele (2018), Rn. 158. Wenn Software beispielsweise in Form eines Betriebssystems bei einem Computer kein integraler Bestandteil der umgebenen Hardware ist, gilt die Absenz der physischen Substanz als erfüllt, vgl. IAS 38.4.

⁴⁶⁴ Vgl. Kühle und Thiele (2018), Rn. 159; Baetge et al. (2020), Rn. 20.

⁴⁶⁵ Vgl. IAS 38.11–12.

dingung ist die Separierbarkeit, die durch eine Abgrenzung vom Unternehmen durch Verkauf, Übertragung, Lizenzierung, Vermietung oder Tausch deklariert ist.⁴⁶⁶ Identifizierbarkeit ist ebenfalls gegeben, wenn ein Vermögenswert aufgrund vertraglicher oder gesetzlicher Rechte besteht, unabhängig von der Übertragbar- oder Separierbarkeit ebendieser vom Unternehmen oder anderen Rechten und Verpflichtungen.⁴⁶⁷ Die Erfüllung beider Kriterien ist ebenfalls – beispielsweise bei Patentrechten – möglich.⁴⁶⁸

Ein Unternehmen beherrscht einen Vermögenswert, wenn es die Möglichkeit besitzt, den zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen beispielsweise in Form von Erlösen oder einer Verringerung der Kosten zu vereinnahmen respektive Dritten diesen Zufluss verwehren zu können.⁴⁶⁹ Obgleich sich die Nutzungsabsicht und Nutzungsmöglichkeit einfach nachweisen lässt, stellt der Nachweis der Möglichkeit des Ausschlusses Dritter eine größere Herausforderung dar und kann primär über durchsetzbare Rechte erfüllt werden.⁴⁷⁰ Besonders im Kontext des Human- und Kundenkapitals ist eine Beherrschung schwierig, wenngleich durchaus die Erfüllung in Einzelfällen – beispielsweise im Profisport durch Ausschluss der Zugriffsmöglichkeit Dritter auf den Profisportler durch Verträge – möglich ist.⁴⁷¹

Ausgehend von der Definition eines Vermögenswertes hat ein immaterieller Vermögenswert das Kriterium des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzenzuflusses zu erfüllen.⁴⁷² In diesem Zusammenhang obliegt es dem Bilanzierenden nachzuweisen, dass ein wirtschaftlicher Vorteil durch eine positive Einzahlungs-Auszahlungs-Differenz entsteht.⁴⁷³ Zudem hat sich der Nutzen auf zukünftige Abrechnungsperioden zu beziehen.⁴⁷⁴

Auf der zweiten Stufe des Prozesses ist ein immaterieller Vermögenswert lediglich zu aktivieren, wenn die Ansatzkriterien zusätzlich zu den Definitionskri-

⁴⁶⁶ Vgl. IAS 38.12(a).

⁴⁶⁷ Vgl. IAS 38.12(b).

⁴⁶⁸ Vgl. Baetge et al. (2020), S. 18.

⁴⁶⁹ Vgl. IAS 38.13.

⁴⁷⁰ Vgl. Kühle und Thiele (2018), Rn. 149; Hepers (2005), S. 143.

⁴⁷¹ Vgl. Baetge et al. (2020), Rn. 22.

⁴⁷² Vgl. IAS 38.17. Die Definition eines Vermögenswertes hat sich beim Übergang vom Rahmenkonzept (2010) auf das Rahmenkonzept (2018) jedoch verändert. Der erwartete zukünftige Nutzenzufluss ist infolgedessen nicht mehr Bestandteil der Vermögensdefinition, vgl. IASB RK 4.3. Diese Inkonsistenz mit dem IAS 38 wird jedoch keine Änderungen des Bilanzierungsverhaltens nach sich ziehen, da Einzelstandards immer dem Rahmenkonzept vorgehen, vgl. Erb und Pelger (2018), S. 328. Hingegen erwartet Kirsch (2018d) eine zunehmende Anzahl bilanzierender Unternehmen, da gegebenenfalls durch eine konsistente Umsetzung diese Definition auch in die einzelnen Standards übernommen wird, vgl. Kirsch (2018d), S. 216.

⁴⁷³ Vgl. Hepers (2005), S. 145.

⁴⁷⁴ Vgl. Esser und Hackenberger (2004), S. 403.

terien kumulativ erfüllt sind.⁴⁷⁵ Als erstes kumulativ zu erfüllendes Ansatzkriterium ist die verlässliche Bewertbarkeit des immateriellen Vermögenswertes anzuführen, um dessen Aktivierbarkeit zu gewährleisten.⁴⁷⁶ Die verlässliche Bewertung der Anschaffungs- oder Herstellungskosten des immateriellen Vermögenswertes schließt jedoch nicht aus, dass diese Kosten geschätzt werden können.⁴⁷⁷ Insbesondere bei diesen Schätzungen bestehen weitreichende Ermessensspielräume durch Subjektivismen des Bilanzierenden.⁴⁷⁸

Das zweite Ansatzkriterium verlangt, dass der in den Definitionskriterien deklarierte zukünftige Nutzenzufluss des immateriellen Vermögenswertes wahrscheinlich sein muss.⁴⁷⁹ Eine konkrete Wahrscheinlichkeitsschwelle wird seitens des IASB nicht vorgegeben, wodurch grundsätzlich Ermessensspielraum besteht; jedoch muss mehr für als gegen das Eintreten sprechen, was einer 51%-Hürde entspricht.⁴⁸⁰ Die Berechnung der Erwartung des Eintretens hat hierbei begründet und neutral sowie unter Beachtung des Vorsichtsgrundsatzes des Rahmenkonzepts zu erfolgen.⁴⁸¹ Externen substanziellen Hinweisen zur Bestimmung der Wahrscheinlichkeit ist hierbei ein höheres Gewicht als internen Hinweisen beizumessen.⁴⁸²

Explizite Aktivierungsverbote sieht IAS 38.69 für Kosten für Aus- und Weiterbildung, Ausgaben für Werbekampagnen, Maßnahmen der Verkaufsförderung, Kosten der Verlegung und Umorganisation des ganzen oder von Teilen des Unternehmens sowie Kosten für die Gründung und den Anlauf des Geschäftsbetriebes vor. Eine sofortige Aufwandsverbuchung ist diesen spezifischen Fällen immanent.⁴⁸³ Obwohl beispielsweise Kosten für Aus- und Weiterbildung grundsätzlich das Definitionskriterium der Beherrschung durch die Kündigungsoption nicht erfüllen würden, bestünde aufgrund von vertraglichen Rückzahlungsklauseln die Möglichkeit einer Aktivierung, insofern die Leistung durch einen externen Bildungsträger mit einem Qualifikationsnachweis zur Bestätigung des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens erbracht wird.⁴⁸⁴

Damit wurde in diesem Kapitel deutlich, dass durchaus immaterielle Werte des Humankapitals, Beziehungskapitals und Strukturkapitals nicht aktiviert

⁴⁷⁵ Vgl. IAS 38.21.

⁴⁷⁶ Vgl. IAS 38.21(b).

⁴⁷⁷ Vgl. Hepers (2005), S. 149; von Keitz (1997), S. 185.

⁴⁷⁸ Vgl. Hepers (2005), S. 149.

⁴⁷⁹ Vgl. IAS 38.21(a).

⁴⁸⁰ Vgl. Wawrzinek und Lübbig (2016), Rn. 127. Andere Autoren leiten eine Grenze von >50% ab, vgl. u. a. Kühle und Thiele (2018), Rn. 183.

⁴⁸¹ Vgl. Wawrzinek und Lübbig (2016), Rn. 126–127.

⁴⁸² Vgl. IAS 38.23.

⁴⁸³ Vgl. Fuchs (2011), Rn. 99.

⁴⁸⁴ Vgl. Mindermann (2009), S. 187.

werden dürfen, da die Definitions- und Ansatzkriterien nicht kumulativ erfüllt sind respektive explizite Aktivierungsverbote vorliegen. Für die Adressaten sind diese immateriellen Werte folglich nicht in der Bilanz zu finden, wodurch etwaige wirtschaftliche Potenziale nicht erkannt werden können. Dies zeigt sich ebenfalls anhand bisheriger empirischer Untersuchungen, die zum Teil erhebliche Unterschiede respektive große Verhältnisse zwischen den Marktwerten (Marktkapitalisierung) und Buchwerten (Eigenkapital) konstatieren, die u. a. auf nicht-bilanzierte immaterielle Werte zurückzuführen sind.⁴⁸⁵

Die Definitions- und Ansatzkriterien immaterieller Vermögenswerte werden in der wissenschaftlichen Literatur teils kritisch betrachtet, da eine klare objektive Abgrenzung schwerfällt und bilanzpolitischer Spielraum vorherrscht.⁴⁸⁶ Die Definitions- und Ansatzkriterien werden zusätzlich um zugangsspezifische Kriterien ergänzt, die im folgenden Kapitel erläutert werden.

4.3.1.3 Abbildung immaterieller Werte unter Berücksichtigung zugangsspezifischer Definitions- und Ansatzkriterien

Zusätzlich zu den im vorangestellten Kapitel erläuterten Definitions- und Ansatzkriterien spezifiziert IAS 38 zusätzliche Kriterien oder abweichende Erfüllungsbedingungen des Ansatzes in Abhängigkeit der Zugangsart.⁴⁸⁷ Abbildung 10 verdeutlicht die zu differenzierenden Zugangsarten Einzelerwerb, Erwerb durch Unternehmenszusammenschluss und Selbsterstellung.

Der Einzelerwerb gliedert sich hierbei in die drei Unterkategorien monetärer Erwerb, Erwerb durch Tausch und Erwerb durch Zuwendungen der öffentlichen Hand. Der monetäre Erwerb tritt auf, wenn das Unternehmen den immateriellen Wert im Rahmen einer Transaktion erwirbt.⁴⁸⁸ In diesem Fall ist das Ansatzkriterium des wahrscheinlichen Nutzenzuflusses prinzipiell erfüllt.⁴⁸⁹ Auch das Kriterium der verlässlichen Bewertbarkeit kann bei monetärem Erwerb auf Basis des Kaufpreises nachgewiesen werden.⁴⁹⁰

⁴⁸⁵ Vgl. u. a. Eierle et al. (2019a), S. 396–397; Wulf und Udun (2018), S. 183.

⁴⁸⁶ Vgl. u. a. Wulf (2008), S. 32.

⁴⁸⁷ Vgl. Ramscheid (2016), Rn. 24.

⁴⁸⁸ Vgl. IAS 38.25.

⁴⁸⁹ Vgl. IAS 38.25.

⁴⁹⁰ Vgl. Baetge et al. (2019), Rn. 43.

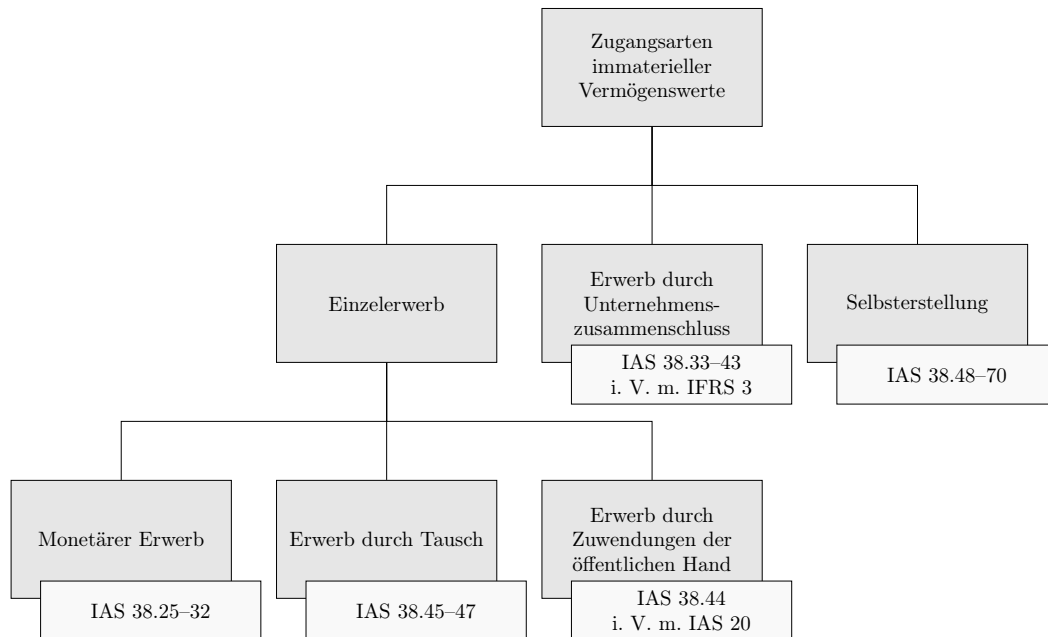


Abbildung 10: Zugangsarten immaterieller Vermögenswerte nach IFRS⁴⁹¹

Sollten immaterielle Vermögenswerte einem Tauschgeschäft oder einem Erwerb durch Zuwendungen der öffentlichen Hand entstammen, sind ebenfalls die allgemeinen Ansatzkriterien der verlässlichen Bewertbarkeit und des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens heranzuziehen.⁴⁹² Die verlässliche Bewertbarkeit ist dabei grundsätzlich als erfüllt anzusehen, wenngleich unterschiedliche Wertmaßstäbe⁴⁹³ möglich sind.⁴⁹⁴ Insbesondere bei einer kostenfreien Überlassung durch die öffentliche Hand kann es zu keinem Ansatz kommen, insofern eine Bilanzierung zum symbolischen Wert erfolgt.⁴⁹⁵ Eine Erfüllung des wahrscheinlichen Nutzenzuflusses ist stets anzunehmen.⁴⁹⁶ Insofern werden grundsätzlich jedwede durch monetären Erwerb zugegangenen immateriellen Vermögenswerte in der Bilanz angesetzt, während für die zwei weiteren Einzelerwerbsarten durchaus immaterielle Werte vorliegen können, die nicht angesetzt werden können.

Als zweite Zugangsart immaterieller Vermögenswerte lässt sich der Erwerb durch einen Unternehmenszusammenschluss gemäß IFRS 3 anführen. Immaterielle Vermögenswerte, die aus dem Erwerb im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses resultieren, erfüllen stets die Kriterien der verlässlichen

⁴⁹¹ Eigene Darstellung.

⁴⁹² Vgl. Hepers (2005), S. 151–152.

⁴⁹³ Für die möglichen Bewertungsmaßstäbe dieser Erwerbsarten vgl. u. a. Baetge et al. (2020), Rn. 44, 94.

⁴⁹⁴ Vgl. Baetge et al. (2020), Rn. 40.

⁴⁹⁵ Vgl. Olbrich et al. (2009), S. 211.

⁴⁹⁶ Vgl. Baetge et al. (2020), Rn. 42.

Bewertbarkeit und des wahrscheinlichen zukünftigen Nutzenzuflusses.⁴⁹⁷ Entscheidend dafür, ob im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene immaterielle Werte separiert vom GoF angesetzt werden müssen, sind die Definitionskriterien immaterieller Vermögenswerte.⁴⁹⁸ Besonders das Kriterium der Identifizierbarkeit, welches durch eine Separierbarkeit oder vertragliche bzw. gesetzliche Rechte erfüllt werden kann,⁴⁹⁹ ist bei dieser Zugangsart von besonderer Bedeutung,⁵⁰⁰ wenngleich sämtliche Definitionskriterien zu prüfen sind.⁵⁰¹ Grundsätzlich ist ein im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbener immaterieller Vermögenswert auch dann separat vom GoF anzusetzen, wenn dieser Vermögenswert aufgrund der Nichterfüllung der Ansatzkriterien oder eines Aktivierungsverbots vor dem Unternehmenszusammenschluss nicht angesetzt wurde.⁵⁰²

Eine Überprüfung der zusätzlich zu IFRS 3 erläuterten Beispiele für identifizierbare immaterielle Vermögenswerte ist stets vorzunehmen.⁵⁰³ Aber auch Instrumente der Unternehmensanalyse und strategischen Unternehmensführung können die Identifizierung von immateriellen Vermögenswerten ermöglichen.⁵⁰⁴ Sollten das Kriterium der Identifizierbarkeit oder die weiteren Definitionskriterien eines immateriellen Vermögenswertes nicht erfüllt sein, ist der immaterielle Vermögenswert dem GoF zuzuordnen.⁵⁰⁵

Wenn auch nicht zwingend separiert, sind im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbene immaterielle Werte zumindest über den GoF als immaterieller Vermögenswert in der Bilanz anzusetzen,⁵⁰⁶ wenngleich die Aussagekraft dieses Residualpostens für den Adressaten als eingeschränkt zu deklarieren ist.⁵⁰⁷ Aber auch die separierte Aktivierung ist mit nicht unerheblichen Ermessensspielräumen verbunden. Aus der Möglichkeit der Umqualifizierung von Stammkundenbeziehungen zu vertraglichen Beziehungen oder auch dem Ansatz kündbarer Kundenaufträge, welche grundsätzlich keiner Beherr-

⁴⁹⁷ Vgl. IAS 38.33.

⁴⁹⁸ Vgl. Baetge et al. (2020), Rn. 46.

⁴⁹⁹ Vgl. Kapitel 4.3.1.2.

⁵⁰⁰ Vgl. Baetge et al. (2020), S. 49.

⁵⁰¹ Vgl. Kühle und Thiele (2018), S. 207.

⁵⁰² Vgl. IAS 38.34. Das IASB verfolgt damit einen Ansatz der Minimierung der Höhe des GoF, vgl. Rogler et al. (2014), S. 585.

⁵⁰³ Vgl. Senger und Brune (2016), Rn. 103.

⁵⁰⁴ Vgl. Rogler et al. (2014), S. 577. Für eine Übersicht derartiger Instrumente zur Identifizierung immaterieller Vermögenswerte im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen vgl. Rogler et al. (2014), S. 578.

⁵⁰⁵ Vgl. IFRS 3.B31–B40.

⁵⁰⁶ Vgl. Wulf (2009), S. 97.

⁵⁰⁷ Vgl. u. a. Cappel und Hartmann (2018), S. 241; Haaker (2008), S. 57–143. Diesem Problem versucht das IASB mit dem Diskussionspapier DP/2020/1 zu begegnen. Für weitere Ausführungen zu diesem Themenkomplex vgl. Müller und Reinke (2020), S. 242–247.

schung durch das Unternehmen unterliegen, entstehen beispielsweise Probleme im Zusammenhang mit der glaubwürdigen Darstellung für den Adressaten.⁵⁰⁸

Die dritte Zugangsart ist die Selbsterstellung immaterieller Werte, die mit Schwierigkeiten in Bezug auf die Definitionskriterien der Identifizierbarkeit und des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens sowie des Ansatzkriteriums der verlässlichen Bewertung einhergeht.⁵⁰⁹

IAS 38.52 verlangt die Abgrenzung der Forschungs- und Entwicklungsphase eigens erstellter immaterieller Vermögenswerte. Dies impliziert grundsätzlich, dass auf technologiebasierte, hingegen nicht auf beispielsweise kundenbezogene Aktivitäten abgestellt wird, da diese keine typischen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten aufweisen.⁵¹⁰ Die Forschungs- und Entwicklungsphase lässt sich in der Praxis aufgrund eines fließenden Übergangs hingegen nicht eindeutig und objektiv abgrenzen.⁵¹¹ Aufwendungen im Rahmen der Forschungsphase unterliegen einem Aktivierungsverbot, wohingegen immaterielle Vermögenswerte, die aus einer Entwicklungsphase resultieren, nur zu aktivieren sind, wenn das Unternehmen die kumulative Erfüllung von sechs Kriterien nachweisen kann.⁵¹² Da bei Unmöglichkeit der Abgrenzung eine direkte Zurechnung aller Ausgaben zur Forschungsphase erfolgt, besteht ein faktisches Wahlrecht, um niedrigere Gewinne auszuweisen.⁵¹³

Die sechs kumulativ zu erfüllenden Kriterien gemäß IAS 38.57 terminieren die Aktivierungspflicht eines aus der Entwicklungsphase resultierenden immateriellen Vermögenswerts und konkretisieren zugleich die allgemeinen Ansatzkriterien der verlässlichen Bewertbarkeit und des wahrscheinlichen zukünftigen Nutzenzuflusses.⁵¹⁴ Entwicklungsaufwendungen müssen aktiviert werden, wenn die Fertigstellung des immateriellen Vermögenswerts technisch möglich und beabsichtigt ist, diesen fertigzustellen oder zu verkaufen.⁵¹⁵ Das Unternehmen muss die Befähigung besitzen, den immateriellen Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen, sowie technische, finanzielle und andere Ressourcen zur Verfügung haben, um die Entwicklung abzuschließen.⁵¹⁶ Auch diesen Krite-

⁵⁰⁸ Vgl. Rogler et al. (2014), S. 585.

⁵⁰⁹ Vgl. Kühle und Thiele (2018), Rn. 263–264; IAS 38.51.

⁵¹⁰ Vgl. Ramscheid (2016), Rn. 36.

⁵¹¹ Vgl. Eppinger et al. (2013), S. 422; Petersen et al. (2010), S. 12; Burger et al. (2006), S. 732.

⁵¹² Vgl. IAS 38.54–57.

⁵¹³ Vgl. Eppinger et al. (2013), S. 422; Burger et al. (2006), S. 732. Für eine Lösungsmöglichkeit zur Abmilderung dieses faktischen Wahlrechts vgl. Haaker und Lüdenbach (2010), S. 110.

⁵¹⁴ Vgl. Hepers (2005), S. 165–166.

⁵¹⁵ Vgl. IAS 38.57.

⁵¹⁶ Vgl. IAS 38.57.

rien wird ein faktisches Aktivierungswahlrecht zugesprochen, da die Dokumentation des Nachweises dieser Kriterien mit einem hohen Ermessensspielraum belegt ist.⁵¹⁷

Für selbst erstellte Markennamen, Drucktitel, Verlagsrechte, Kundenlisten und ähnliche Sachverhalte sowie originären GoF liegt ein Aktivierungsverbot vor.⁵¹⁸ Die ähnlichen Sachverhalte umfassen auch Humankapitalinformationen beispielsweise in Form von Bewerberdatenbanken,⁵¹⁹ eine weitere Konkretisierung dieses Ähnlichkeitsbegriffs erfolgt hingegen nicht.⁵²⁰ Selbst erstellte immaterielle Werte werden dementsprechend nur in geringem Umfang und dabei nur primär jene des Innovationskapitals durch Entwicklungs-, nicht jedoch Forschungsaktivitäten aktiviert.

Wie aus den vorangestellten Ausführungen der zugangsspezifischen Definitions- und Ansatzkriterien deutlich wurde,⁵²¹ erfüllen immaterielle Werte aus Erwerbsvorgängen grundsätzlich die Definitions- und Ansatzkriterien und werden folglich bilanziert. Hingegen dürfen selbst erstellte immaterielle Werte in vielen Fällen nicht aktiviert werden, da explizite Aktivierungsverbote vorliegen oder die Definitions- und/oder Ansatzkriterien nicht erfüllt sind, was insbesondere auf „ausgeprägte Objektivierungserfordernisse von Rechnungslegung i. V. m. den (...) Eigenschaften“⁵²² immaterieller Werte zu begründen ist. Entsprechend wird mittels der Definitions- und Ansatzkriterien versucht, eine gewisse Objektivierung und folglich eine beschränkende Wirkung etwaiger Ermessensspielräume zu ermöglichen.⁵²³ Dieser eingeschränkte Ansatz selbst erstellter immaterieller Werte begründet ebenfalls die steigenden

⁵¹⁷ Vgl. Buchholz (2016), S. 244; Eppinger et al. (2013), S. 422. Im Zusammenhang mit den genannten faktischen Aktivierungswahlrechten bei der Abgrenzung der Forschungs- und Entwicklungsphase sowie bei der kumulativen Erfüllung der Kriterien der Entwicklungsausgaben bestehen im wissenschaftlichen Diskurs Forderungen nach einer stringenten Nichtaktivierung selbst erstellter immaterieller Werte, vgl. u. a. Haaker (2018), S. 215; Penman (2009), S. 358. Zéghal und Maaloul (2011) begründen diese Forderung damit, dass die nicht stringente Bilanzierung selbst erstellter immaterieller Werte zu einer systematisch falschen Unternehmensbewertung am Kapitalmarkt führt, vgl. Zéghal und Maaloul (2011), S. 272. Die Intention des IAS 38 ist es hingegen grundsätzlich, alle immateriellen Vermögenswerte unabhängig von der Entstehungsart zu erfassen, vgl. Buchholz (2016), S. 244. Eine umfassende Bilanzierung wäre auch für den Adressaten vorteilhaft, weshalb der Auffassung einer stringenten Nichtaktivierung nicht gefolgt wird.

⁵¹⁸ Vgl. IAS 38.48, 38.63.

⁵¹⁹ Vgl. Kühle und Thiele (2018), Rn. 294.

⁵²⁰ Für bestehende Probleme dieser fehlenden Konkretisierung vgl. Freiberg (2012), S. 194.

⁵²¹ Neben den zuvor erläuterten Kriterien bestehen branchenspezifische Besonderheiten, vgl. Baetge et al. (2020), Rn. 160–189.

⁵²² Nell (2018), S. 35.

⁵²³ Vgl. u. a. Baetge et al. (2020), S. 62.

Marktwert-Buchwert-Verhältnisse und damit die unzureichende Abbildung immaterieller Werte im IFRS-Abschluss für den Adressaten.⁵²⁴

4.3.1.4 Zusätzliche Berichterstattung über immaterielle Werte im Anhang

Der Abschluss nach IFRS verlangt eine zusätzliche Informationsbereitstellung über immaterielle Werte im Anhang, da der bilanzielle Ausweis immaterieller Vermögenswerte für das Verständnis der Adressaten nicht ausreichen würde.⁵²⁵ Die Informationspflichten und -empfehlungen für die zusätzliche Berichterstattung über immaterielle Werte im Anhang sind ebenfalls in IAS 38 definiert.⁵²⁶ Nachfolgend werden lediglich ergänzende Informationen zum Ansatz immaterieller Vermögenswerte dargestellt, da etwaige Informationen über die Erst- und Folgebewertung im Rahmen dieser Arbeit nicht thematisiert werden. Dabei ist grundlegend zu konstatieren, dass nur sehr wenige Angaben über nicht aktivierte immaterielle Werte gemacht werden müssen, während zusätzliche Angabeempfehlungen vorhanden sind.⁵²⁷

Lediglich die Summe der Ausgaben für Forschung und Entwicklung, die in der Periode als Aufwand erfasst wurden, sind im Anhang pflichtmäßig anzugeben.⁵²⁸ Wenngleich keine strikte Konkretisierung seitens des Gesetzgebers erfolgt, ist anzunehmen, dass Abschreibungen auf selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte sowie Aufwendungen gemäß IAS 38.68–70, wie beispielsweise für die Weiterbildung der Mitarbeiter, nicht in diese Summe einbezogen werden.⁵²⁹ Diese Information soll dem Adressaten ermöglichen, die für selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte vorliegenden Ermessensspielräume bei den Ansatzkriterien zu objektivieren.⁵³⁰ Informationen über die gesamten Ausgaben für Forschung und Entwicklung könnten für die Adressaten zudem von

⁵²⁴ Wenngleich für die vorliegende Arbeit von untergeordneter Bedeutung sei darauf hingewiesen, dass auch die Erst- und Folgebewertungen immaterieller Vermögenswerte weitreichenden Problemen unterliegen, die ebenfalls die vom IASB intendierte Entscheidungsnützlichkeit der Informationen einschränken können. Vgl. hierzu die Ausführungen in Hepers (2005), S. 206–398.

⁵²⁵ Vgl. Pellens et al. (2017), S. 411; Leibfried et al. (2015), S. 183. Dem Anhang nach IFRS kommen grundsätzlich Erläuterungs-, Entlastungs- und Ergänzungsfunktionen zu, vgl. Driesch (2016), Rn. 4.

⁵²⁶ Vgl. IAS 38.118–128.

⁵²⁷ Vgl. Baetge et al. (2020), Rn. 159.

⁵²⁸ Vgl. IAS 38.126; Kühle und Thiele (2018), Rn. 420.

⁵²⁹ Vgl. Baetge et al. (2020), Rn. 157.

⁵³⁰ Vgl. Kühle und Thiele (2018), Rn. 420.

Bedeutung sein, um den zukünftigen Erfolg des Unternehmens einschätzen zu können.⁵³¹

Wie in den vorangestellten Kapiteln deutlich wurde, dürfen vor allem selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte mehrheitlich nicht angesetzt werden. Jedoch besteht seitens des IAS 38 die Empfehlung, Informationen über vollständig abgeschriebene, jedoch noch genutzte immaterielle Vermögenswerte offenzulegen.⁵³² Weiterhin wird empfohlen, Angaben zu den wesentlichen immateriellen Vermögenswerten offenzulegen, die in der Verfügungsmacht des Unternehmens stehen, hingegen die Ansatzkriterien nicht erfüllen.⁵³³

Mittels dieser freiwilligen Angaben können im Anhang zusätzliche Informationen über immaterielle Werte vorliegen, um so dem Adressaten ein umfassendes Bild der im Unternehmen vorhandenen immateriellen Werte zu ermöglichen. Aufgrund des eingeschränkten Ansatzes selbst erstellter immaterieller Werte und der hohen ökonomischen Relevanz ebendieser für die Geschäftstätigkeit sind grundlegend umfangreiche Informationen im Anhang zu erwarten. Jedoch besitzen die Anhangangaben zu immateriellen Werten aufgrund des strikten Wesentlichkeitsgrundsatzes lediglich einen geringen Umfang.⁵³⁴ Daher werden auch im wissenschaftlichen Diskurs die bestehenden Angabepflichten im Anhang als nicht ausreichend erachtet und eine Ausweitung selbiger insbesondere für selbst erstellte immaterielle Werte, die nicht aktiviert werden dürfen, gefordert.⁵³⁵

4.3.1.5 Zusammenfassung und Würdigung der Erkenntnisse zur Abbildung immaterieller Werte im IFRS-Abschluss

Die Ergebnisse aus den vorangestellten Kapiteln verdeutlichen, dass lediglich eine unvollständige bilanzielle Abbildung immaterieller Werte im IFRS-Abschluss erfolgt. Insbesondere für bestimmte selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte besteht gemäß IAS 38 ein Ansatzverbot, während zugleich weitere selbst erstellte immaterielle Werte die Definitions- und/oder Ansatzkriterien nicht erfüllen. Des Weiteren zeigten sich im Zusammenhang mit den Ansatzkriterien weitreichende Ermessensspielräume, beispielsweise bei der Abgrenzung der Forschungs- und Entwicklungsphase, für die Unternehmen.

⁵³¹ Vgl. Grüber (2015), S. 73 sowie Kapitel 3.4.

⁵³² Vgl. IAS 38.128(a).

⁵³³ Vgl. IAS 38.128(b).

⁵³⁴ Vgl. Kühle und Thiele (2018), Rn. 407.

⁵³⁵ Vgl. Baetge et al. (2020), Rn. 159.

Weiterhin bestehen für die Unternehmen zusätzliche Angabepflichten über immaterielle Werte im Anhang, die jedoch primär die aktivierten immateriellen Vermögenswerte tangieren. Vielmehr sind über die nicht aktivierungsfähigen immateriellen Werte lediglich die Summe der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen der Periode zu berichten; zusätzliche freiwillige Angaben über selbige werden hingegen empfohlen.

Grundsätzlich ist daher zu konstatieren, dass die derzeitige Abbildung immaterieller Werte im IFRS-Abschluss als unzureichend zu beurteilen ist und folglich die derzeitigen Ansatzvorschriften erneut evaluiert sowie die verpflichtenden Angaben über nicht-aktivierungsfähige, insbesondere selbst erstellte, immaterielle Werte erweitert werden sollten.⁵³⁶ Jedoch besteht für die Unternehmen die Möglichkeit, freiwillige Informationen über immaterielle Werte im Anhang zur Verfügung zu stellen. Da der IFRS-Abschluss entsprechend verpflichtende als auch freiwillige Informationen über immaterielle Werte enthalten kann, ist dieser für die nachfolgende empirische Analyse als Analyseeinheit zur Bestimmung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung von börsennotierten Familienunternehmen geeignet.

4.3.2 Immaterielle Werte in der Lageberichterstattung

Da der IFRS-Abschluss kapitalmarktorientierter Unternehmen nicht alle Informationsbedürfnisse der Adressaten insbesondere auf Grundlage der verpflichtenden Angaben zu immateriellen Werten erfüllen kann,⁵³⁷ besteht der Zweck des Lageberichts in der Informationsvermittlung, um Informationsasymmetrien zwischen Unternehmensleitung und Stakeholdern zu reduzieren.⁵³⁸ Da der Lagebericht ein Pflichtinstrument der Rechnungslegung für kapitalmarktorientierte Unternehmen darstellt, sollen die derzeitigen Berichtspflichten mit Blick auf immaterielle Werte dargestellt und kritisch gewürdigt werden.

4.3.2.1 Grundzüge der Entwicklung der Lageberichterstattung

Der Lageberichterstattung kommt eine stetig wachsende Bedeutung zu, was sich u. a. auf die steigenden gesetzlichen Anforderungen an ebendiese zurück-

⁵³⁶ Das IASB forciert mit der Überarbeitung des *Management Commentary* u. a. eine Fokussierung auf die Berichterstattung über immaterielle Werte, vgl. Fischer (2020), S. 375.

⁵³⁷ Vgl. Kapitel 4.3.1.5.

⁵³⁸ Vgl. Fink et al. (2013), S. 3–4; Müller und Stawinoga (2013), Rn. 45, 56. Im Folgenden wird fortwährend der Begriff „immaterielle Werte“ verwendet, da der Lagebericht Informationen über bilanzierungsfähige und nicht-bilanzierungsfähige immaterielle Werte enthalten kann.

führen lässt.⁵³⁹ Zudem hat sich der Lagebericht von einem ursprünglich vergangenheitsorientierten Rechenschaftsinstrument hin zu einem zukunftsbezogenen Informationsinstrument entwickelt.⁵⁴⁰

Seit dem Bilanzrechtsreformgesetz (BilReG) im Jahr 2004 sind große Kapitalgesellschaften grundsätzlich verpflichtet, über die wichtigsten nichtfinanziellen Leistungsindikatoren zusätzlich zu finanziellen Leistungsindikatoren zu berichten.⁵⁴¹ Jedoch sind nichtfinanzielle Leistungsindikatoren lediglich anzugeben, „soweit sie für das Verständnis des Geschäftsverlaufs und der Lage des Konzerns von Bedeutung sind.“⁵⁴² Auch Angaben zu immateriellen Werten wie beispielsweise Informationen über Arbeitnehmerbelange und den Kundstamm sind im Zusammenhang mit den nichtfinanziellen Leistungsindikatoren zu berücksichtigen und haben folglich durch das BilReG explizit Einzug in die Lageberichterstattung gefunden.⁵⁴³

Im DRS 15, der für Geschäftsjahre ab dem 01.01.2005 bis zum 31.12.2012 anzuwenden war, wurde eine Lageberichterstattung über immaterielle Werte explizit empfohlen.⁵⁴⁴ Im derzeitig gültigen Standard für die Lageberichterstattung DRS 20 ist der Begriff „immaterielle Werte“ nicht erneut aufgegriffen und schließlich unter den nichtfinanziellen Leistungsindikatoren zusammengefasst wurden.⁵⁴⁵ Aufgrund der steigenden Bedeutung der sogenannten *Triple Bottom Line*, also dem nachhaltigen Wirtschaften von Unternehmen unter Berücksichtigung ökonomischer, sozialer und ökologischer Aspekte, gewinnt die Nachhaltigkeitsberichterstattung bereits seit den 1990er Jahren zunehmend an Bedeutung.⁵⁴⁶ Da die Nachhaltigkeitsleistung ähnlich des Einflusses immaterieller Werte nur schwer in Form finanzieller Werte erfassbar ist, erfolgt die gemeinsame Subsumtion durch nichtfinanzielle Leistungsindikatoren.⁵⁴⁷

Eine der jüngsten Entwicklungen der Lageberichterstattung bildet die Umsetzung der Richtlinie 2014/95/EU durch das CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz (CSR-RLUG) in deutsches Recht, bei der zusätzliche nichtfinanzielle Informa-

⁵³⁹ Vgl. Kolb et al. (2016), Rn. 5; Pfeifer (2015), S. 97.

⁵⁴⁰ Vgl. Haller und Gruber (2018), S. 474.

⁵⁴¹ Vgl. Durchschein (2017), S. 107. Als Leistungsindikatoren werden gemäß DRS 20.11 qualitative und quantitative Größen definiert, die der Leistungsbeurteilung eines Aspekts in Unternehmen oder Konzernen dienen, vgl. DRS 20.11.

⁵⁴² DRS 20.105.

⁵⁴³ Vgl. Grottel (2020d), Rn. 210; Lange (2013), Rn. 131.

⁵⁴⁴ Vgl. DRS 15.169. DRS 15 ist für die Erstellung des Konzernlageberichts nicht mehr einschlägig.

⁵⁴⁵ Vgl. Wulf und Rentzsch (2013), S. 45. Lediglich im Zusammenhang mit dem Geschäftsmodell in DRS 20.37c) wird der Begriff noch angeführt.

⁵⁴⁶ Vgl. Mayer (2017), S. 24–25; Wulf und Sackbrook (2014), S. 336–337; Fink et al. (2013), S. 42–43.

⁵⁴⁷ Vgl. Fink et al. (2013), S. 43, 148–149.

tionen in der NFE bereitzustellen sind.⁵⁴⁸ Bestimmte große, kapitalmarktorientierte Unternehmen sind u. a. gemäß § 289c Abs. 1 bis 3 HGB bzw. § 315c Abs. 1 und 2 HGB zu Angaben über Umwelt-, Arbeitnehmer-, Sozialbelange, Achtung der Menschenrechte, Bekämpfung von Korruption und Bestechung sowie gemäß § 289f Abs. 2 Nr. 6 HGB bzw. § 315d HGB zur Beschreibung des Diversitätskonzepts verpflichtet.⁵⁴⁹ Auch diese bereitzustellenden nichtfinanziellen Informationen weisen Schnittmengen zu immateriellen Werten auf, wie in Kapitel 4.3.2.4 verdeutlicht wird.

Neben verpflichtenden Anforderungen an die Lageberichterstattung bestehen auch freiwillige Initiativen, die die Entwicklung der Lageberichterstattung beeinflussen, wie beispielsweise die integrierte Berichterstattung.⁵⁵⁰ Das *International Integrated Reporting Council* (IIRC) veröffentlichte am 09.12.2013 *The International <IR> Framework* (IIRF) mit dem Ziel, die Unternehmensberichterstattung neu auszurichten, indem auf die bisherige Fülle von Unternehmensberichten verzichtet und wesentliche Berichtsinhalte fokussiert und verknüpft werden.⁵⁵¹ Die Umsetzung der integrierten Berichterstattung in Deutschland ist auf drei alternativen Wegen möglich: Weiterentwicklung des Lageberichts zum integrierten Bericht, Subsumtion externer Berichte und des Lageberichts zum integrierten Bericht und ein integrierter Bericht als Zusatzbericht mit Verweismöglichkeit auf weitere Berichte.⁵⁵² Insbesondere die beiden ersten Alternativen beeinflussen die Lageberichterstattung, da der Lagebericht hierbei als Ausgangspunkt für die Erstellung eines integrierten Berichts dient.⁵⁵³ Auch immaterielle Werte werden im Rahmen der integrierten Berichterstattung thematisiert, indem den immateriellen Werten eine eigenständige Kapitalart seitens des IIRC beigemessen wird.⁵⁵⁴

⁵⁴⁸ Vgl. Haller und Gruber (2018), S. 474.

⁵⁴⁹ Für detailliertere Erläuterungen zu den Pflichtangaben siehe Pfeifer und Wulf (2017); Velte (2017a); Velte (2017b).

⁵⁵⁰ Vgl. Fink et al. (2013), S. 36.

⁵⁵¹ Vgl. IIRC (2013), S. 2. Für eine umfassende Erläuterung des Rahmenwerks der integrierten Berichterstattung siehe Günther und Bassen (2016); Kajüter und Hannen (2014). Die jüngste Fassung des Rahmenwerks wurde am 19.01.2021 veröffentlicht und ist für Berichtszeiträume ab dem 01.01.2022 anzuwenden, vgl. IIRC (2021), S. 1.

⁵⁵² Vgl. Kajüter und Hannen (2014), S. 81.

⁵⁵³ Vgl. Kajüter und Hannen (2014), S. 81.

⁵⁵⁴ Vgl. IIRC (2013), S. 11–13. Eine direkte Zuordnung der Kategorisierung immaterieller Werte gemäß der internationalen Dreiteilung zu den Kapitalarten des IIRF ist lediglich implizit möglich. So könnten die Kapitalarten Humankapital sowie Sozial- und Beziehungskapital mit dem Human- und Beziehungskapital gemäß der internationalen Dreiteilung gleichgesetzt werden, vgl. Lorson et al. (2015), S. 627. Folglich würde das intellektuelle Kapital des IIRF mit dem Strukturkapital vergleichbar sein. Für eine komparative Analyse der Kapitalarten des IIRC und der Kategorien der Indikatoren des DRS 20 vgl. Wulf et al. (2014), S. 151.

Die Entwicklung der Lageberichterstattung zeigt, dass zunehmend nichtfinanzielle Informationen verpflichtend in den Lagebericht aufzunehmen sind, die auch Informationen über immaterielle Werte enthalten. Von expliziten Verweisen auf eine Berichterstattung über immaterielle Werte wurde durch die Einführung des DRS 20 jedoch wieder Abstand genommen.

4.3.2.2 Grundsätze ordnungsmäßiger Lageberichterstattung

Um die mit dem Lagebericht einhergehende Informationsfunktion für Zwecke der Abbildung immaterieller Werte – wie schon in Kapitel 4.3.1.1 anhand der IFRS dargelegt – beurteilen zu können, sind die im Rahmen der Lageberichterstattung zu berücksichtigenden Grundsätze ordnungsmäßiger Lageberichterstattung (GoL) zu erläutern. Zugleich erfolgt eine Darstellung der vom DRS 20 abweichenden Wesentlichkeitsdefinition der NFE, wenngleich die GoL grundsätzlich auch für die NFE anzuwenden sind.⁵⁵⁵ Die GoL haben sich, wie die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, aus dem betriebswirtschaftlichen Schrifttum entwickelt.⁵⁵⁶ Ihre Notwendigkeit resultiert aus der Tatsache, dass keine konkreten gesetzlichen Anforderungen bezüglich Umfang, Tiefe und Form des Lageberichts bestehen.⁵⁵⁷

Das grundlegende System der GoL entstammt der Publikation von Baetge et al. (1989).⁵⁵⁸ Bereits DRS 15 enthielt die Grundsätze Vollständigkeit, Verlässlichkeit, Klarheit und Übersichtlichkeit, Vermittlung der Sicht der Unternehmensleitung sowie Konzentration auf die nachhaltige Wertschaffung, die bei der Erstellung des Lageberichts zu berücksichtigen waren.⁵⁵⁹ Im Zuge der Überarbeitung des Lageberichtsstandards wurden Änderungen an den im DRS 15 bestehenden Grundsätzen vorgenommen. Die Grundsätze der Verlässlichkeit und Ausgewogenheit, Klarheit und Übersichtlichkeit sowie Vermittlung der Sicht der Unternehmensleitung wurden lediglich geringfügig inhaltlich adaptiert.⁵⁶⁰ Dabei entfiel der Grundsatz der Konzentration auf die nachhaltige

⁵⁵⁵ Vgl. Kirsch (2018a), Rn. 21.

⁵⁵⁶ Vgl. Stawinoga (2013), S. 76.

⁵⁵⁷ Vgl. Fink et al. (2013), S. 57.

⁵⁵⁸ Vgl. Baetge et al. (1989), S. 6, 16–27.

⁵⁵⁹ Vgl. DRS 15.9–35.

⁵⁶⁰ Vgl. Fink et al. (2013), S. 58.

Wertentwicklung und die Grundsätze der Wesentlichkeit – vormals ein Teilspekt der Vollständigkeit – und Informationsabstufung wurden hinzugefügt.⁵⁶¹

Der Grundsatz der Vollständigkeit zielt auf die Bereitstellung aller Informationen ab, die für „die Gesamtbeurteilung der wirtschaftlichen Lage und des Geschäftsverlaufs einschließlich des Geschäftsergebnisses sowie der voraussichtlichen Chancen und Risiken erforderlich sind.“⁵⁶² Immaterielle Werte können die wirtschaftliche Lage, wie in Kapitel 3.4 deutlich wurde, in besonderem Maße positiv beeinflussen, weshalb eine umfangreiche Berichterstattung über diese im Lagebericht zu erwarten ist. Durch die Verweismöglichkeit des DRS 20 wird der Vollständigkeitsgrundsatz teilweise relativiert.⁵⁶³ Zudem steht dieser Grundsatz in starker Konkurrenz zur Vertraulichkeit von unternehmensinternen Informationen und einer möglichen damit einhergehenden Nachteilsentstehung.⁵⁶⁴ Der qualitativen Interpretation dieses Grundsatzes folgt eine gezielte Selektion von Informationen, da eine quantitative Vollständigkeit nicht möglich ist.⁵⁶⁵

Dem Grundsatz der Verlässlichkeit und Ausgewogenheit folgend soll der Lagebericht ein zutreffendes und nachvollziehbares Bild als auch eine objektive Tatsachendarstellung ermöglichen.⁵⁶⁶ Insbesondere die Verlässlichkeit wird im Schrifttum auch unter den Begriffen der Wahrheit und Richtigkeit diskutiert.⁵⁶⁷ Die Verlässlichkeit soll dem verständigen Adressaten eine intersubjektiv nachprüfbare Lageberichterstattung ermöglichen.⁵⁶⁸ Gemäß der Ausgewogenheit soll eine einseitig positive oder negative Darstellung vermieden werden.⁵⁶⁹

Der Grundsatz der Klarheit und Übersichtlichkeit verlangt eine konkrete Abgrenzung des Lageberichts von den weiteren Informationen des Geschäftsberichts sowie eine Untergliederung, die im Zeitablauf stetig fortgeführt wird.⁵⁷⁰

⁵⁶¹ Vgl. Fink et al. (2013), S. 58; DRS 20.32–35. Wenngleich in der gemeinen Fachliteratur auch weitere Grundsätze ordnungsmäßiger Lageberichterstattung wie beispielsweise Wirtschaftlichkeit oder Vorsicht herangezogen werden, wird in dieser Arbeit lediglich auf die für die Konzernlageberichterstattung gemäß DRS 20 relevanten Grundsätze abgestellt. Für weitere Grundsätze ordnungsmäßiger Lageberichterstattung vgl. Stawinoga (2013), S. 77–84; Mühlbauer (2014), S. 28–36.

⁵⁶² Grottel (2020a), Rn. 22.

⁵⁶³ Vgl. DRS 20.12.

⁵⁶⁴ Vgl. Deussen und Deussen (2019), S. 166.

⁵⁶⁵ Vgl. Grottel (2020a), Rn. 22; Coenenberg et al. (2018), S. 939.

⁵⁶⁶ Vgl. DRS 20.17–18.

⁵⁶⁷ Vgl. Hoffmann und Lüdenbach (2019), Rn. 12; Grottel (2020a), Rn. 27; Baetge et al. (2017), S. 745; Baetge et al. (1989), S. 17.

⁵⁶⁸ Vgl. Baetge et al. (2017), S. 745; Baetge et al. (1989), S. 17.

⁵⁶⁹ Vgl. DRS 20.18.

⁵⁷⁰ Vgl. DRS 20.20, 20.25–26.

Dabei ist auf eine unverständliche Sprache und eine inkonsistente Gliederung zu verzichten.⁵⁷¹

Gemäß DRS 20 hat der „Lagebericht die Einschätzungen und Beurteilungen der Konzernleitung zum Ausdruck zu bringen.“⁵⁷² Damit folgt der Grundsatz der Vermittlung der Sicht der Konzernleitung dem sogenannten *management approach*, nachdem sich interne Informationsstrukturen auch in der Rechnungslegung niederschlagen sollen.⁵⁷³

Der Grundsatz der Wesentlichkeit⁵⁷⁴ verfolgt das Ziel, dass sich die Berichterstattung im Lagebericht auf die qualitative und quantitative Bedeutung der zu berichtenden Sachverhalte konzentrieren soll.⁵⁷⁵ Entsprechend sind all jene Informationen in den Lagebericht aufzunehmen, bei deren Absenz die Adressaten einen Schaden erleiden könnten.⁵⁷⁶ Wie bereits im Zusammenhang mit dem Grundsatz der Vollständigkeit erläutert wurde, sind grundsätzlich immaterielle Werte für die Adressaten von hoher Relevanz, um die zukünftige Entwicklung des Unternehmens abschätzen zu können und folglich zugleich eventuelle Vermögensschäden zu vermeiden. Indes müssen aufgrund des Geschäftsmodells respektive der Branchenzugehörigkeit nicht Informationen über alle Kategorien immaterieller Werte für die Unternehmen wesentlich sein,⁵⁷⁷ sodass dem Grundsatz der Wesentlichkeit im Zusammenhang mit der Berichterstattung über immaterielle Werte ein hoher und zugleich restringierender Einfluss zukommt.

Eine abweichende Wesentlichkeitsdefinition besteht indes für die berichtspflichtigen Angaben der NFE, die gemäß § 315c Abs. 2 HGB i. V. m. § 289c Abs. 2 und 3 HGB sowie herrschender Meinung einer doppelten Wesentlichkeitshürde unterliegen.⁵⁷⁸ Diese begründet sich aus der Gesetzesformulierung, dass die nichtfinanziellen Aspekte sowohl für das Verständnis des Geschäftsverlaufs, des

⁵⁷¹ Vgl. Hoffmann und Lüdenbach (2019), Rn. 12.

⁵⁷² DRS 20.31.

⁵⁷³ Vgl. Coenenberg et al. (2018), S. 940; Baetge et al. (2017), S. 747. Hingegen sehen Hoffmann und Lüdenbach (2019) diesen Grundsatz nicht i. S. d. *management approach*, vgl. Hoffmann und Lüdenbach (2019), Rn. 12.

⁵⁷⁴ Der Grundsatz der Wesentlichkeit geht mit dem Grundsatz der Wirtschaftlichkeit einher. Da die Quantifizierung des Nutzens gemäß herrschender Meinung der Fachliteratur indes nicht möglich ist, wird lediglich auf Wesentlichkeit abgestellt, vgl. Baetge et al. (2017), S. 746.

⁵⁷⁵ Vgl. Grottel (2020a), Rn. 23.

⁵⁷⁶ Vgl. Baetge et al. (2017), S. 746.

⁵⁷⁷ Vgl. Menninger (2009), S. 361.

⁵⁷⁸ Vgl. Richter et al. (2017), S. 571; Rimmelspacher et al. (2017), S. 227; Weller und Meyer (2017), S. 128. Zu einer umfassenderen Diskussion des im Gesetzeswortlaut verwendeten Begriffs „sowie“ als eine Und- bzw. Oder-Verknüpfung vgl. u. a. Wulf (2020), S. 349; Hell (2019), S. 257–259.

Geschäftsergebnisses oder der Lage bedeutsam (Geschäftsrelevanz) als auch für das Verständnis der Auswirkungen der Geschäftstätigkeit auf die nichtfinanziellen Aspekte erforderlich sind (Auswirkungsrelevanz).⁵⁷⁹ Die Bestimmung der Wesentlichkeit ist weder europa- noch handelsrechtlich definiert⁵⁸⁰ und ist folglich als ein implizites, inhaltliches Wahlrecht zu deklarieren.⁵⁸¹ Auch bisherige empirische Untersuchungen zeigen, dass diverse Methoden zur Wesentlichkeitsbestimmung Verwendung finden.⁵⁸² Dieser implizite Ermessensspielraum konterkariert die eigentlich vom Gesetzgeber intendierte Transparenz zur Bereitstellung vergleichbarer, nichtfinanzieller Informationen.⁵⁸³ Diese doppelte Wesentlichkeitshürde restringiert eine umfassende Berichterstattung über immaterielle Werte in der NFE in besonderem Maße, da etwaige Informationen, die für die Geschäftstätigkeit des Unternehmens wesentlich sind, nur dann berichtet werden, wenn zugleich eine negative Auswirkung seitens der Unternehmen auf ebendiese vorliegt.

Dem Grundsatz der Informationsabstufung entsprechend richten sich die Anforderungen der Lageberichterstattung nach Größe, Diversifikationsgrad und Kapitalmarktzugang des Unternehmens.⁵⁸⁴ Gleichzeitig intendiert der Grundsatz den Selbstschutz kleinerer Unternehmen, da diese andernfalls relativ umfangreicher über die gesamtwirtschaftliche Situation im Unternehmen berichten müssten.⁵⁸⁵

4.3.2.3 Abbildung immaterieller Werte im Lagebericht

Wie in Kapitel 4.3.2.1 deutlich wurde, herrscht im Lagebericht lediglich eine implizite Berichterstattung über immaterielle Werte vor, weshalb im Folgenden bestehende Angabepflichten über immaterielle Werte im Lagebericht gemäß HGB und DRS 20 identifiziert werden. Die Pflichtangaben über immaterielle Werte werden – sofern möglich – den Kategorien immaterieller Werte gemäß AKIW (2004) zugeordnet, die bereits in Kapitel 3.3.2 näher erläutert wurden, um eine Evaluierung, ob alle Kategorien immaterieller Werte abgedeckt

⁵⁷⁹ Vgl. Kajüter (2017), S. 620–621.

⁵⁸⁰ Die unverbindlichen Leitlinien (2017/C 215/01) aus dem Jahr 2017 erhalten ebenfalls keine Konkretisierung des Wesentlichkeitsbegriffs. Demgegenüber erfolgt im Nachtrag zu den Leitlinien (2019/C 209/01), der die klimabezogene Berichterstattung fokussiert, eine Abkehr von der Und-Verknüpfung hin zu einer Oder-Verknüpfung, vgl. Wulf (2020), S. 350–352.

⁵⁸¹ Vgl. Behncke und Wulf (2018), S. 574.

⁵⁸² Vgl. Behncke und Wulf (2019), S. 25; Behncke und Wulf (2018), S. 574.

⁵⁸³ Vgl. Schild et al. (2020), S. 76–77.

⁵⁸⁴ Vgl. DRS 20.35.

⁵⁸⁵ Vgl. Baetge et al. (2017), S. 746; Stawinoga (2013), S. 84.

werden, zu ermöglichen.⁵⁸⁶ Zugleich werden die bestehenden Anforderungen kritisch gewürdigt, inwiefern diese eine umfassende Abbildung immaterieller Werte gewährleisten. Die Inhalte der Teilberichte und Unter-Teilberichte des Lageberichts werden lediglich in aggregierter Form dargestellt, um die Berichterstattungspflichten immaterieller Werte zu verdeutlichen.⁵⁸⁷

In den §§ 289 bis 289f HGB und §§ 315 bis 315d HGB sind die Inhalte und Berichtselemente des Lageberichts und des Konzernlageberichts kodifiziert. Eine weitere Konkretisierung der Normen erfolgt durch DRS 20 und DRS 17 für den Konzernlagebericht.⁵⁸⁸ Die Versicherung der gesetzlichen Vertreter (Bilanzleid) ist kein Bestandteil des Lageberichts, wenngleich die gesetzlichen Vorgaben im Zusammenhang mit der Lageberichterstattung genannt werden, weshalb auf deren Inhalt nicht näher eingegangen wird.⁵⁸⁹ Die nachfolgende Darstellung der Berichtsanforderungen orientiert sich an der Gliederung des DRS 20.

Die Grundlagen des Konzerns dienen gemäß DRS 20 als „Ausgangspunkt für die Darstellung, Analyse und Beurteilung des Geschäftsverlaufs und der wirtschaftlichen Lage (...) des Konzerns.“⁵⁹⁰ Diese sollen zunächst Angaben zum Geschäftsmodell enthalten. Im Rahmen der Berichterstattung über das Geschäftsmodell wird explizit auf die Berichterstattung über immaterielle Werte als Einsatzfaktoren für die Durchführung der Geschäftstätigkeit hingewiesen.⁵⁹¹ Zudem sind Informationen über die organisatorische Struktur und Geschäftsprozesse sowie Beschaffungsmärkte, welche den Kategorien Standort-, Prozess- und Lieferantenkapital zurechenbar sind, zu berichten.⁵⁹²

Weiterhin sind gemäß § 315 Abs. 2 Nr. 3 HGB wesentliche Informationen über Zweigniederlassungen der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen darzustellen. Diese Informationen können auch Angaben über die wirtschaftliche Entwicklung wie beispielsweise zu Mitarbeitern (Humankapital) enthalten,⁵⁹³ wenngleich zusätzliche Einzelinformationen wegen des Grundsatzes der Wesentlichkeit nicht zu erfolgen haben.⁵⁹⁴ Zudem kann der Zweigniederlas-

⁵⁸⁶ Mögliche freiwillige Angaben wie beispielsweise über Ziele und Strategien gemäß DRS 20.39–44 werden an dieser Stelle nicht betrachtet, da sie der freiwilligen Berichterstattung zuzuordnen sind.

⁵⁸⁷ Für detaillierte Ausführung zu den Berichtsinhalten siehe Fink et al. (2013).

⁵⁸⁸ Im Folgenden wird ausschließlich auf die Konzernlageberichterstattung abgestellt, da diese explizit durch die Konkretisierungen des DRS 20 adressiert wird und die nachfolgende empirische Analyse dieser Arbeit in Kapitel 6 auf kapitalmarktorientierte Konzernunternehmen i. S. d. §§ 264d und 290 HGB abzielt.

⁵⁸⁹ Vgl. Grottel (2020d), Rn. 155.

⁵⁹⁰ DRS 20.36.

⁵⁹¹ Vgl. DRS 20.37c).

⁵⁹² Vgl. DRS 20.37b), 20.37d), 20.37f).

⁵⁹³ Vgl. Grottel (2020a), Rn. 101.

⁵⁹⁴ Vgl. Böcking et al. (2018), Rn. 206.

sungsbericht Angaben zu immateriellen Werten der Kategorie Standortkapital umfassen, da Standortvorteile unter dem Beispielfaktor der geografischen Verbreitung subsumiert werden können.⁵⁹⁵ Folglich werden im Zweigniederlassungsbericht primär Informationen über das Standortkapital zu finden sein. Da seitens des Gesetzgebers keine Konkretisierungen zum Umfang vorliegen, werden keine detaillierten Informationen über die wirtschaftliche Lage der Zweigniederlassungen erwartet,⁵⁹⁶ weshalb für die Unternehmen Ermessensspielräume vorliegen und über das Standortkapital lediglich eine Berichterstattung in geringem Umfang zu erwarten ist.

Kapitalmarktorientierte Mutterunternehmen sollen in den Grundlagen des Konzerns das eingesetzte Steuerungssystem darstellen (Steuerungsbericht).⁵⁹⁷ Bei der Berichterstattung über das Steuerungssystem sind die zur Konzernsteuerung verwendeten Kennzahlen⁵⁹⁸ anzugeben sowie deren Berechnung zu erläutern, falls dies für den verständigen Adressaten notwendig ist.⁵⁹⁹ Wenn gleich im Steuerungssystem lediglich die Kennzahlen zu benennen und gegebenenfalls zu definieren sind, können Steuerungskennzahlen, insbesondere nichtfinanzielle, auch Bezug zu immateriellen Werten wie beispielsweise Mitarbeiter- (Humankapital) und Kundenzufriedenheit (Kundenkapital) nehmen⁶⁰⁰ und folglich die Berichterstattung über diese verbessern. Bisherige empirische Befunde verdeutlichen hingegen, dass die Unternehmen nur im geringeren Umfang nichtfinanzielle Steuerungskennzahlen verwenden,⁶⁰¹ wodurch auch der Umfang der Berichterstattung über immaterielle Werte aufgrund der nicht vorhandenen Bedeutsamkeit gering sein sollte.

Zuletzt ist in den Grundlagen des Konzerns gemäß § 315 Abs. 2 Nr. 2 HGB über Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten zu berichten (Forschungs- und Entwicklungsbericht). Informationen über Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sind gemäß DRS 20⁶⁰² und laut herrschender Meinung⁶⁰³ für Unter-

⁵⁹⁵ Vgl. DRS 20.38b.

⁵⁹⁶ Vgl. Wittmann und Boecker (2020), Rn. 73.

⁵⁹⁷ Vgl. DRS 20.K45–K47. In diesem Zusammenhang ist anzumerken, dass die Anforderungen der Berichterstattung über das Steuerungssystem gemäß DRS 20 „über die Präzisierung und Auslegung der gesetzlichen Normen zum Konzernlagebericht hinausgehen.“ Kirsch (2018b), Rn. 71.

⁵⁹⁸ DRS 20.11 definiert Kennzahlen als quantitative Größen, die folglich eine Teilmenge von finanziellen und nichtfinanziellen Leistungsindikatoren darstellen, vgl. Fink et al. (2013), S. 142. Für die Berichterstattung des Steuerungssystems kommen also finanzielle als auch nichtfinanzielle Kennzahlen in Betracht, vgl. Barth et al. (2014), S. 48.

⁵⁹⁹ Vgl. DRS 20.K45.

⁶⁰⁰ Vgl. u. a. Senger und Wulf (2021), S. 42; Needham et al. (2018a), S. 233.

⁶⁰¹ Vgl. Senger und Wulf (2021), S. 42; Needham et al. (2018b), S. 297; Rahe (2014), S. 23.

⁶⁰² Vgl. DRS 20.48.

⁶⁰³ Vgl. Grottel (2020d), Rn. 185; Kolb et al. (2016), Rn. 280.

nehmen lediglich verpflichtend, wenn diese selbst Forschung und Entwicklung durchführen oder Dritte mit selbiger beauftragen. Dabei sind die Ausrichtung der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten einschließlich Intensität zu erläutern sowie wesentliche quantitative Angaben zum Faktoreinsatz und den Ergebnissen der Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten zu machen.⁶⁰⁴ Der Bericht über Forschung und Entwicklung enthält Informationen über immaterielle Werte, da sich die im DRS 20 angeführten Beispiele, wie Angaben zu neuen Patenten,⁶⁰⁵ und zugehörige Angaben laut herrschender Meinung, wie beispielsweise Angaben über Produktverbesserungen,⁶⁰⁶ der Kategorie Innovationskapital zuordnen lassen.⁶⁰⁷ Aufgrund der Sensibilität dieser Informationen im Wettbewerbsumfeld, sollen durch die Berichterstattung über Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten den Unternehmen keine Wettbewerbsnachteile entstehen, weshalb der Detaillierungsgrad, nicht jedoch der Umfang dieser Informationen partiell reduziert werden kann.⁶⁰⁸ Grundsätzlich bestehen für die Unternehmen Ermessensspielräume bezüglich des Umfangs und Detaillierungsgrads bei der Berichterstattung über die Forschung und Entwicklung,⁶⁰⁹ wodurch Defizite, beispielsweise bei der Vergleichbarkeit und Vollständigkeit, für die Berichterstattung über das Innovationskapital resultieren.

Der Wirtschaftsbericht zielt auf die Bereitstellung von Informationen über gesamtwirtschaftliche sowie branchenbezogene Rahmenbedingungen, Geschäftsverlauf, Geschäftsergebnis gemäß GuV und Lage des Konzerns im vergangenen Geschäftsjahr ab, die jedoch um eine Analyse über eine reine Darstellung hinausgehend zu erweitern sind.⁶¹⁰ In der Analyse und Lage des Konzerns müssen zudem die bedeutsamsten⁶¹¹ finanziellen Leistungsindikatoren und – sofern für das Verständnis des Geschäftsverlaufs und der Lage des Konzerns erforderlich und zur internen Steuerung herangezogen – auch nichtfinanziellen Leistungsindikatoren einbezogen werden.⁶¹² Die Unternehmensleitung hat die aus der Analyse des Geschäftsverlaufs und der Lage des Konzerns resultierenden Informationen zu einer Gesamtaussage zu verdichten, die eine Einschätzung über eine günstige oder ungünstige Geschäftsentwicklung vermittelt.⁶¹³ Letzt-

⁶⁰⁴ Vgl. DRS 20.49.

⁶⁰⁵ Vgl. DRS 20.50.

⁶⁰⁶ Vgl. u. a. Böcking et al. (2018), Rn. 188.

⁶⁰⁷ Für Beispielangaben in der Unternehmenspraxis vgl. von Keitz et al. (2019), S. 204.

⁶⁰⁸ Vgl. Grottel (2020d), Rn. 190.

⁶⁰⁹ Vgl. von Keitz et al. (2019), S. 201; Korte und Mujkanovic (2017), S. 345.

⁶¹⁰ Vgl. Hoffmann und Lüdenbach (2019), Rn. 18; Grottel (2020d), Rn. 75; DRS 20.53.

⁶¹¹ DRS 20 konkretisiert den Begriff „bedeutsam“, indem finanzielle Leistungsindikatoren herangezogen werden, „die auch zur internen Steuerung des Konzerns herangezogen werden“. DRS 20.102.

⁶¹² Vgl. DRS 20.101–102, 20.105–106.

⁶¹³ Vgl. DRS 20.58.

lich sollen dem Adressaten die tatsächlichen Verhältnisse des Konzerns – wie auch beim IFRS-Abschluss – vermittelt werden, sodass der Wirtschaftsbericht zusätzliche Informationen hierzu beisteuert.⁶¹⁴

Da in die Analyse des Geschäftsverlaufs und Lage des Konzerns finanzielle und bedingt nichtfinanzielle Leistungsindikatoren aufgenommen werden müssen, die nach herrschender Meinung auch immaterielle Werte umfassen,⁶¹⁵ finden immaterielle Werte grundsätzlich bereits für ab dem 01.01.2005 beginnende Geschäftsjahre durch das BilReG sowie die Konkretisierungen des DRS 15 Einzug in den Wirtschaftsbericht.⁶¹⁶ Eine Präzisierung dieser Vorgaben erfolgte mittels des DRS 20, sodass für nach dem 31.12.2012 beginnende Geschäftsjahre für wesentliche nichtfinanzielle Leistungsindikatoren, die zur internen Steuerung verwendet werden, quantitative Angaben zu machen sind, sofern auch quantitative Angaben für Zwecke der Unternehmenssteuerung verwendet werden und für den verständigen Adressaten wesentlich sind,⁶¹⁷ wodurch grundsätzlich ein Ermessensspielraum für die Quantifizierung nichtfinanzieller Leistungsindikatoren auf Grundlage der Wesentlichkeit vorliegt.⁶¹⁸ Während gemäß § 315 Abs. 3 HGB lediglich beispielhaft Umwelt- und Arbeitnehmerbelange für nichtfinanzielle Leistungsindikatoren genannt sind, stellt DRS 20 weitere beispielhafte Angaben für nichtfinanzielle Leistungsindikatoren wie Kundenbelange sowie Indikatoren zu Forschung und Entwicklung bereit.⁶¹⁹ Diese Angaben lassen sich den Kategorien Kunden-, Human- und Innovationskapital zuordnen. Jedoch handelt es sich bei diesen Beispielangaben nicht um eine abschließende Aufzählung, sodass nichtfinanzielle Leistungsindikatoren zu jedweden Kategorien immaterieller Werte seitens der Unternehmen berichtet werden können.⁶²⁰ Für Zwecke der Übersichtlichkeit ist eine Orientierung an den Indikatoren des *Intellectual Capital Statement* (ICS) des AKIW zu empfehlen.⁶²¹ Die in geringem Umfang vorhandenen nichtfinanziellen Leistungsindikatoren im Steuerungssystem und die zugleich im DRS 20 nicht konkretisierte Definition, wann ein nichtfinanzieller Leistungsindikator als wesentlich gilt, kann zu

⁶¹⁴ Vgl. Hoffmann und Lüdenbach (2019), Rn. 18.

⁶¹⁵ Vgl. Grottel (2020d), Rn. 91, 210; Fink et al. (2013), S. 141; Wulf und Rentzsch (2013), S. 45.

⁶¹⁶ Vgl. DRS 15.31.

⁶¹⁷ Vgl. DRS 20.108.

⁶¹⁸ Vgl. Kirsch (2020), Rn. 60.

⁶¹⁹ Vgl. DRS 20.107.

⁶²⁰ Vgl. Grottel (2020d), Rn. 206.

⁶²¹ Vgl. Böcking et al. (2018), Rn. 243. Eine umfassende Darstellung des ICS erfolgt in Kapitel 4.4.3.2.1.

einer rudimentären Berichterstattung über ebendiese und folglich über immaterielle Werte im Lagebericht führen.⁶²²

Um Investoren entscheidungsrelevante Informationen im Lagebericht bereitzustellen und einen Soll-Ist-Vergleich zu ermöglichen,⁶²³ sind gemäß § 315 Abs. 1 Satz 4 HGB im Prognose-, Chancen- und Risikobericht die voraussichtliche Entwicklung des Konzerns (Prognosebericht) sowie wesentliche Chancen und Risiken (Chancen- und Risikobericht) zu erläutern. Die zugrunde liegenden Annahmen dieser Berichte sind anzugeben.

Mittels des Prognoseberichts werden die zukünftigen Erwartungen bezüglich Geschäftsverlauf und Lage des Konzerns vermittelt, die abschließend zu einer Gesamtaussage verdichtet werden sollen.⁶²⁴ Damit knüpft der Prognosebericht an die Sachverhalte des Wirtschaftsberichts an und erweitert den mehrheitlich vergangenheitsorientierten Wirtschaftsbericht um einen Zukunftsbezug.⁶²⁵ Der Prognosebericht soll dem Adressaten einen Soll-Ist-Vergleich ermöglichen, indem neben den zugrunde liegenden Annahmen die bedeutsamsten finanziellen und – sofern zusätzlich zum Verständnis erforderlich – nichtfinanziellen Leistungsindikatoren anzugeben sind.⁶²⁶ DRS 20 fordert einen Prognosezeitraum von mindestens einem Jahr nach dem Abschlussstichtag unter Angabe des tatsächlich gewählten Zeitraums.⁶²⁷ Zudem sind die Veränderungen gegenüber den Leistungsindikatoren des Berichtsjahres darzustellen, indem über die Richtung und Intensität Auskunft erteilt wird.⁶²⁸

Da der Prognosebericht eine Erweiterung des Wirtschaftsberichts um die Komponente des Zukunftsbezugs darstellt, müssen auch in diesem Teilbericht Informationen über immaterielle Werte über die bedeutsamsten nichtfinanziellen Leistungsindikatoren – soweit diese gemäß DRS 20.105 für das Verständnis des Geschäftsverlaufs und der Lage des Konzerns von Bedeutung sind –

⁶²² Vgl. Lackmann und Stich (2013), S. 240.

⁶²³ Vgl. Grottel (2020d), Rn. 115.

⁶²⁴ Vgl. DRS 20.118.

⁶²⁵ Vgl. Baetge et al. (2017), S. 760. Im Wirtschaftsbericht werden ebenfalls geringfügig Zukunftsaspekte angesprochen wie beispielsweise in DRS 20.89 für geplante Finanzierungsvorhaben. Jedoch sollte im Zusammenhang mit der Lage des Konzerns zurückhaltend mit Zukunftsprognosen umgegangen werden, vgl. Hoffmann und Lüdenbach (2019), Rn. 24.

⁶²⁶ Vgl. DRS 20.126 i. V. m. DRS 20.102, 20.106; Grottel (2020d), Rn. 120.

⁶²⁷ Vgl. DRS 20.127.

⁶²⁸ Vgl. DRS 20.128. Die Intensität der Prognose darf qualitativ oder quantitativ angegeben werden, vgl. Hoffmann und Lüdenbach (2019), Rn. 36. Gemäß DRS 20.130 sind lediglich Punktprognosen, Intervallprognosen und qualifiziert-komparative Prognosen zulässig, von denen lediglich abgewichen werden darf, wenn aufgrund von gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen eine außergewöhnlich hohe Unsicherheit besteht, vgl. DRS 20.131. Für Beispiele zulässiger Prognosearten siehe Grottel (2020d), Rn. 123.

verpflichtend in den Konzernlagebericht Einzug halten. Die im Wirtschaftsbericht adressierten Probleme der häufig nicht vorhandenen Steuerungsrelevanz und unklaren Wesentlichkeitsdefinition beeinflussen zugleich die Berichterstattung der nichtfinanziellen Leistungsindikatoren im Prognosebericht, da die im Steuerungssystem und Wirtschaftsbericht dargestellten Leistungsindikatoren wie ein roter Faden auch im Prognosebericht aufgegriffen werden sollen.⁶²⁹ Eine umfangreiche Berichterstattung über nichtfinanzielle Leistungsindikatoren, insbesondere auch mit Bezug zu immateriellen Werten, ist folglich auch im Prognosebericht nicht zu erwarten, wenngleich grundsätzlich Informationen über immaterielle Werte einer jeden Kategorie möglich sind.

Die voraussichtliche Entwicklung ist gemäß § 315 Abs. 1 Satz 4 HGB nicht nur allgemein sondern auch unter Berücksichtigung wesentlicher Chancen und Risiken zu dazustellen. Dabei bezeichnet Risiko die Möglichkeit, dass sich die wirtschaftliche Lage negativ entwickelt und daher zu einer negativen Prognoseabweichung führt.⁶³⁰ Insofern sich die intern ermittelte Eintrittswahrscheinlichkeit eines Risikos auf mehr als 50% bemisst, ist von einer Darstellung als Risiko gemäß DRS 20 abzusehen, da eine entsprechende Berücksichtigung in der Prognose bereits vorzunehmen ist.⁶³¹ Im Rahmen der Risikoberichterstattung kapitalmarktorientierter Mutterunternehmen sind gemäß DRS 20 Angaben zum konzernweiten Risikomanagementsystem, zu einzelnen Risiken, zur Gesamtaussage der Risiken, zu Risiken durch die Verwendung von Finanzinstrumenten (Finanzrisikobericht) sowie zum internen Kontrollsystem und Risikomanagementsystem bezogen auf den Konzernrechnungslegungsprozess zu machen.⁶³²

Bei der Berichterstattung über Risiken sind diese entsprechend ihrer relativen Bedeutung⁶³³ und kategorisiert anzugeben.⁶³⁴ Es sind jedoch nur wesentliche Risiken zu berichten, die die Entscheidung des verständigen Adressaten beeinflussen würden,⁶³⁵ sodass grundsätzlich ein Ermessensspielraum für die Unternehmen besteht.⁶³⁶ Auch immaterielle Werte können Risiken unterliegen, wie beispielsweise dem Personalrisiko im Bereich Humankapital (Fluktuation von Leistungsträgern) oder dem Reputationsrisiko im Bereich Kundenkapital

⁶²⁹ Vgl. Wulf und Niemöller (2015), S. 106–107.

⁶³⁰ Vgl. Grottel (2020d), Rn. 130.

⁶³¹ Vgl. Hoffmann und Lüdenbach (2019), Rn. 42; Grottel (2020d), Rn. 130.

⁶³² Vgl. DRS 20.135–164, 20.K168–187.

⁶³³ Die relative Bedeutung resultiert aus der Eintrittswahrscheinlichkeit und der möglichen Auswirkung auf die Zielerreichung der Prognose, vgl. DRS 20.163.

⁶³⁴ Vgl. DRS 20.163–164.

⁶³⁵ Vgl. DRS 20.146.

⁶³⁶ Vgl. Böcking et al. (2018), Rn. 129.

(Verluste aufgrund eines Ansehensverlustes).⁶³⁷ Folglich sind auch wesentliche Risiken mit Bezug zu immateriellen Werten grundsätzlich zu berichten. Demgegenüber sind wesentliche Risiken lediglich zu quantifizieren, wenn dies auch im Rahmen der internen Steuerung erfolgt und für den verständigen Adressaten wesentlich ist,⁶³⁸ obgleich auf eine Quantifizierung ebenfalls verzichtet werden kann, wenn eine erhebliche Beeinträchtigung des Konzerns durch ebendiese droht.⁶³⁹ Bisherige Studien bestätigen die lediglich partielle Quantifizierung der Risiken.⁶⁴⁰ Da für die Adressaten eine Quantifizierung von Risiken – auch immaterieller Risiken – eine Voraussetzung für die Beurteilung des Risikoausses darstellt,⁶⁴¹ ist nicht immer eine umfassende Berichterstattung über immaterielle Werte gewährleistet.

Da es sich bei Risiken und Chancen um gegensätzliche Begriffe handelt,⁶⁴² folgen die Berichtspflichten zu Chancen gemäß DRS 20 weitestgehend – wenngleich weniger umfangreich – den Berichtspflichten des Risikoberichts, indem die Berichterstattungspflichten des Risikoberichts sinngemäß zu übertragen sind.⁶⁴³ Dies hat zur Folge, dass kapitalmarktorientierte Mutterunternehmen Angaben zu wesentlichen einzelnen Chancen, zur Gesamtaussage der Chancen und zum Chancenmanagementsystem anführen müssen.⁶⁴⁴ Zudem muss eine ausgewogene Darstellung von Chancen und Risiken stattfinden, die jedoch nicht quantitativ zu bewerten ist, sodass gleich viele Chancen und Risiken anzugeben sind, sondern ihre Bedeutung transparent verdeutlicht wird.⁶⁴⁵ Die Verrechnung von Chancen und Risiken ist ebenfalls untersagt.⁶⁴⁶ Wesentliche Chancen – also jene, die einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nehmen können – immaterieller Werte sind äquivalent zur Risikoberichterstattung anzugeben, wie beispielsweise konzernspezifische Chancenpotenziale im Personalbereich.⁶⁴⁷ Die Chancen- und Risikoberichter-

⁶³⁷ Vgl. Möller und Piwinger (2009), S. 197. Für weitere immaterielle Risiken unter Berücksichtigung der internationalen Kategorisierung in Human-, Beziehungs- und Strukturkapital vgl. Brunold und Durst (2012), S. 192. Eine detaillierte, theoretische Abhandlung zu immateriellen Risiken, insbesondere in Abgrenzung zu immateriellen Verbindlichkeiten, befindet sich in Ritvanen (2019), S. 150–162.

⁶³⁸ Vgl. DRS 20.152.

⁶³⁹ Vgl. DRS 20.154.

⁶⁴⁰ Vgl. u. a. Velte und Czaya (2017), S. 76; Kajüter et al. (2015), S. 523; Rahe (2014), S. 32.

⁶⁴¹ Vgl. Wulf und Staikowski (2020), S. 744.

⁶⁴² Vgl. Kajüter (2004), S. 429.

⁶⁴³ Vgl. DRS 20.165.

⁶⁴⁴ Vgl. Fink et al. (2013), S. 206. Eine divergierende Auffassung vertreten Baetge et al. (2017), die ein Chancenmanagementsystem als zweckmäßig, jedoch nicht verpflichtend erachten, vgl. Baetge et al. (2017), S. 768.

⁶⁴⁵ Vgl. Grottel (2020d), Rn. 137; DRS 20.166.

⁶⁴⁶ Vgl. DRS 20.167.

⁶⁴⁷ Vgl. Grottel (2020d), Rn. 148.

stattung resümierend kann keine abschließende kategorielle Zuordnung dieser Angaben vorgenommen werden, da grundsätzlich Risiken und Chancen aus allen Kategorien von immateriellen Werten entstammen können.

Kapitalmarktorientierte Mutterunternehmen haben gemäß § 315a HGB und DRS 20.K188–223 weitere übernahmerelevante Angaben zu treffen. Übernahmerelevante Angaben sollen Kapitalmarktteilnehmer über die unternehmensspezifischen Rechts- und Verwaltungsvorschriften, potenzielle Bieter in Bezug auf Übernahmeangebote und Anleger in Bezug auf Investitionsentscheidungen informieren.⁶⁴⁸ Ein direkter Bezug zu immateriellen Werten besteht in geringem Umfang zur Kategorie Investorenkapital, da u. a. Angaben über die Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals gemäß § 315a Nr. 1 HGB bereitgestellt werden müssen.

Gemäß § 315a Abs. 2 HGB a. F. i. V. m. § 314 Abs. 1 Nr. 6 HGB a. F. waren börsennotierte Mutterunternehmen dazu verpflichtet, die Grundzüge des Vergütungssystems der Organmitglieder im Lagebericht zu erläutern.⁶⁴⁹ Durch das Gesetz zur Umsetzung der zweiten Aktionärsrechterichtlinie (ARUG II) resultieren für Geschäftsjahre, die nach dem 31.12.2020 beginnen, gemäß § 162 AktG abweichende Berichterstattungspflichten zur Organvergütung, nach der ein gesonderter Vergütungsbericht außerhalb des Lageberichts auf der Internetseite des Unternehmens mit einem Verweis in der Konzernklärung der Unternehmensführung gemäß 315d HGB i. V. m. § 289f Abs. 2 Nr. 1a HGB zu erstellen ist.⁶⁵⁰ DRS 17 konkretisiert die gesetzlichen Anforderungen zur Berichterstattung über den Vergütungsbericht.⁶⁵¹

Von besonderer Bedeutung für das Verständnis des Vergütungssystems ist die Vergütungsstruktur, in der auf erfolgsabhängige und -unabhängige sowie auf Vergütungsbestandteile mit langfristiger Anreizwirkung eines jeden Vorstandsmitglieds einzugehen ist.⁶⁵² Während auf die individualisierte Darstellung der Vorstandsbezüge nach § 314 Abs. 1 Nr. 6a Satz 5–8 HGB a. F. gemäß § 286 Abs. 5 HGB a. F. verzichtet werden konnte, wenn die Hauptversammlung dies beschlossen hat, besteht diese Möglichkeit zukünftig nicht mehr.⁶⁵³ Da der Vorstand eine Teilmenge des Humankapitals darstellt und dessen Vergütung

⁶⁴⁸ Vgl. Grottel (2020b), Rn. 21.

⁶⁴⁹ Da die nachfolgende empirische Analyse die Geschäftsjahre 2016 bis 2018 berücksichtigt, wird der alte und neue Rechtsstand des Vergütungsberichts dargestellt.

⁶⁵⁰ Da der Vergütungsbericht lediglich partiell für die Berichterstattung über immaterielle Werte von Interesse ist, werden lediglich die relevanten Normen dargestellt. Für eine Übersicht der gültigen Normen zum Vergütungsbericht vgl. Lüdenbach (2020), S. 1–3.

⁶⁵¹ Vgl. DRS 17.3.

⁶⁵² Vgl. Fink et al. (2013), S. 224.

⁶⁵³ Vgl. Lüdenbach (2020), S. 2.

Auswirkungen auf die Leistungsbereitschaft und infolgedessen auf den Unternehmenserfolg hat, sind immaterielle Werte des Humankapitals im Vergütungsbericht implizit – wenngleich nicht umfassend – enthalten, da den Adressaten beispielsweise über die Darstellung der individualisierten Vergütung der Vorstandsmitglieder eine Analyse der Anreizwirkungen ermöglicht wird.⁶⁵⁴ Das ARUG II kann entsprechend positive Impulse für die Berichterstattung über immaterielle Werte fördern, wenngleich umfangreiche Informationen nicht zu erwarten sind.

Die Konzernklärung zur Unternehmensführung – ebenfalls reformiert durch die Richtlinie 2014/95/EU und das CSR-RLUG für Geschäftsjahre, die nach dem 31.12.2016 beginnen⁶⁵⁵ – gemäß § 315d HGB i. V. m. § 289f HGB für kapitalmarktorientierte Mutterunternehmen „soll den Rechnungslegungsadressaten künftig direkten Einblick in die Unternehmensführungspraktiken sowie in die Struktur und Arbeitsweise der Leitungsorgane (...) geben.“⁶⁵⁶ Der Inhalt der Konzernklärung zur Unternehmensführung umfasst die Wiedergabe der Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) gemäß § 161 AktG (§ 315d HGB i. V. m. § 289f Abs. 2 Nr. 1 HGB),⁶⁵⁷ einen Verweis auf den Vergütungsbericht, den Vermerk des Abschlussprüfers sowie das Vergütungssystem (§ 315d HGB i. V. m. § 289f Abs. 2 Nr. 1a HGB), relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken (§ 315d HGB i. V. m. § 289f Abs. 2 Nr. 2 HGB), die Beschreibung der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat sowie die Zusammensetzung und Arbeitsweise entsprechender Ausschüsse (§ 315d HGB i. V. m. § 289f Abs. 2 Nr. 3 HGB), die Erläuterung der Zielgrößen zur Erhöhung des Frauenanteils in den Führungsebenen einschließlich Fristen zur Erreichung und zum Zielerreichungsgrad (§ 315d HGB i. V. m. § 289f Abs. 2 Nr. 4 HGB), die Darstellung der Einhaltung von Mindestanteilen von Frauen und Männern im Aufsichtsrat (§ 315d HGB i. V. m. § 289 Abs. 2 Nr. 5 HGB) und die Beschreibung des verfolgten Diversitätskonzepts (§ 315d HGB i. V. m. § 289f Abs. 2 Nr. 6 HGB). Die Konzernklärung zur Unternehmensführung darf gemäß § 315d HGB i. V. m. § 289f Abs. 1 Satz

⁶⁵⁴ Vgl. Böcking et al. (2018), Rn. 51; Fischer und Baumgartner (2018), S. 446. Anreizkompatible Vergütung stellt ein breites eigenständiges Forschungsgebiet dar, auf das an dieser Stelle nicht weiter eingegangen werden kann. Für umfassende Ausführungen zur Gestaltung anreizkompatibler Vergütung des Managements sei beispielhaft auf Ortner (2016) verwiesen.

⁶⁵⁵ Für Änderungen, die aus der EU-Richtlinie und dem CSR-RLUG resultieren vgl. Velte (2017b), S. 296–297; Wulf und Niemöller (2015), S. 12.

⁶⁵⁶ Melcher und Mattheus (2009), S. 80.

⁶⁵⁷ Der Vorstand und Aufsichtsrat haben jährlich anzugeben, von welchen Empfehlungen des DCGK abgewichen wird und warum, was wiederum der Umsetzung des comply-or-explain-Ansatzes entspricht, vgl. Grottel (2020c), Rn. 60.

2 und 3 HGB auf der Internetseite des Mutterunternehmens veröffentlicht werden, insofern der Lagebericht einen entsprechenden Verweis enthält.

Insbesondere Diversität kann zum Wissenstransfer sowie zur Generierung von Kreativität und Innovation beitragen und folglich den Unternehmenserfolg steigern.⁶⁵⁸ Das Wissen des Personals und Managements sowie dessen Transfer ist dem Humankapital zuzuordnen,⁶⁵⁹ weshalb auch in der Konzernerklärung zur Unternehmensführung partiell immaterielle Werte berichtet werden müssen.

Die NFE⁶⁶⁰ wird gemäß § 315b Abs. 1 Satz 1 HGB und DRS 20.232 als ein Bestandteil des Konzernlageberichts definiert. Aufgrund der exponierten Stellung der NFE in dieser Arbeit und der Möglichkeiten, die NFE auch außerhalb des Lageberichts bereitzustellen, findet eine umfassende Darstellung im nachfolgenden Kapitel statt.

4.3.2.4 Abbildung immaterieller Werte in der nichtfinanziellen Berichterstattung

Kapitalmarktorientierte Mutterunternehmen haben gemäß § 315b Abs. 1 Satz 1 HGB den Konzernlagebericht um eine NFE zu erweitern, insofern es sich um große Unternehmen i. S. d. § 267 Abs. 3 HGB handelt und diese im Jahresdurchschnitt mehr als 500 Arbeitnehmer beschäftigen.⁶⁶¹ Da die nichtfinanzielle Berichterstattung auch die Berichterstattung über immaterielle Werte tangiert, werden nachfolgend die inhaltlichen Berichterstattungspflichten sowie bestehende Ermessensspielräume und Wahlrechte, die aus dem prinzipienorientierten Ansatz resultieren⁶⁶² und die Berichterstattung immaterieller Werte befördern respektive restringieren, erläutert.

Der Inhalt der NFE ist in § 315c Abs. 1 und 2 HGB i. V. m. § 289c HGB geregelt, wonach das Geschäftsmodell des Konzerns zu beschreiben und auf wesentliche Angaben zu Umwelt-, Arbeitnehmer-, Sozialbelangen sowie Achtung der Menschenrechte und Bekämpfung von Korruption und Bestechung einzugehen ist. Mit diesen Aspekten ist eine Mindestberichterstattung seitens des Gesetzgebers definiert worden, sodass aber in Abhängigkeit des Geschäftsmo-

⁶⁵⁸ Vgl. Gutting (2015), S. 18.

⁶⁵⁹ Vgl. Kapitel 3.3.

⁶⁶⁰ Im Weiteren wird der Terminus nichtfinanzielle Berichterstattung lediglich für Berichtspflichten und Berichtswahlrechte im Zusammenhang mit der NFE verwendet.

⁶⁶¹ Für weitere berichtspflichtige Unternehmen sowie etwaige Befreiungsvorschriften vgl. Wulf (2017), S. 102–103.

⁶⁶² Vgl. Behncke und Wulf (2018), S. 570.

dells weitere Aspekte wesentlich und folglich berichtspflichtig sein können.⁶⁶³ Zudem können einzelne Aspekte für Unternehmen bestimmter Branchen nicht wesentlich und folglich nicht berichtspflichtig sein, wenngleich eine Negativanzeige einschließlich Begründung, um den Grundsatz der Klarheit zu begegnen, zu empfehlen ist.⁶⁶⁴ Wie Pfeifer und Wulf (2017) zeigen, sind die Aspekte der NFE den Kategorien immaterieller Werte gemäß der internationalen Dreiteilung⁶⁶⁵ zuordenbar.⁶⁶⁶ Die Aspekte können den Kategorien wie folgt zugeordnet werden: Humankapital (Arbeitnehmerbelange), Strukturkapital (Umweltbelange, Achtung der Menschenrechte, Bekämpfung von Korruption und Bestechung) und Beziehungskapital (Sozialbelange).⁶⁶⁷ Entsprechend ist anzunehmen, dass die Berichterstattung über immaterielle Werte grundsätzlich durch die Pflicht zur Erstellung einer NFE ausgeweitet wird.

Zu den Aspekten sind Angaben zum verfolgten Konzept einschließlich durchgeführter Due-Diligence-Prozesse und Ergebnisse (§ 315c Abs. 1 und 2 HGB i. V. m. § 289c Abs. 3 Nr. 1 und 2 HGB), wesentlicher Risiken der Geschäftstätigkeit und deren Handhabung (§ 315c Abs. 2 HGB i. V. m. § 289c Abs. 3 Nr. 3 HGB), wesentlicher Risiken aus Geschäftsbeziehungen, Produkten und Dienstleistungen und deren Handhabung (§ 315c Abs. 2 HGB i. V. m. § 289c Abs. 3 Nr. 4 HGB) sowie bedeutsame nichtfinanzielle Leistungsindikatoren (§ 315c Abs. 1 und 2 HGB i. V. m. § 289c Abs. 3 Nr. 5 HGB) und – sofern für das Verständnis erforderlich – Hinweise auf einzelne im Abschluss ausgewiesene Beträge (§ 315c Abs. 1 und 2 HGB i. V. m. § 289c Abs. 3 Nr. 6 HGB) zu machen. Die zu berichtenden Angaben zu den Aspekten unterliegen grundsätzlich der doppelten Wesentlichkeitsschwelle.⁶⁶⁸

Bei der Darstellung der Ergebnisse der verfolgten Konzepte zu den Aspekten „ist beispielsweise auf das Ausmaß der Zielerreichung und den Stand der Maßnahmenrealisierung einzugehen.“⁶⁶⁹ Insofern aus Konzepten keine Ergebnisse resultieren, ist eine Angabe (Negativanzeige) ebenfalls notwendig.⁶⁷⁰ Die Quantifizierung der Ergebnisse und Zielerreichungsgrade ist nicht erforderlich.⁶⁷¹ Jedoch konstatieren beispielsweise Behncke und Wulf (2018), dass eine „Ver-

⁶⁶³ Vgl. Störk et al. (2020), Rn. 21; Blöink und Halbleib (2017), S. 186; Kajüter (2017), S. 620.

⁶⁶⁴ Vgl. Kirsch (2018a), Rn. 69. Dies ist beispielsweise für den Aspekt Umweltbelange bei Kreditinstituten denkbar, vgl. Kajüter (2017), S. 622.

⁶⁶⁵ Vgl. Abbildung 3, S. 36.

⁶⁶⁶ Vgl. Pfeifer und Wulf (2017), S. 185.

⁶⁶⁷ Vgl. Pfeifer und Wulf (2017), S. 185.

⁶⁶⁸ Vgl. DRS 20.261 sowie die Ausführungen in Kapitel 4.3.2.2.

⁶⁶⁹ DRS 20.275.

⁶⁷⁰ Vgl. DRS 20.276.

⁶⁷¹ Vgl. Störk et al. (2020), Rn. 44, 52.

wendung von Leistungsindikatoren in Form einer quantitativen Ergebnisberichterstattung“⁶⁷² nahegelegt wird. Entsprechend ist auch hier von einem Ermessensspielraum zur Angabe quantitativer Leistungsindikatoren auszugehen. Auch bisherige empirische Erkenntnisse zeigen, dass die Unternehmen mehrheitlich quantitative Angaben bereitstellen.⁶⁷³ Für die Berichterstattung über immaterielle Werte ist durch die Ergebnisdarstellung zu den Konzepten der Aspekte entsprechend ein positiver Einfluss zu erwarten, da sich die Aspekte den Kategorien immaterieller Werte zuordnen lassen.

Die nichtfinanziellen Risiken der NFE können Informationen über immaterielle Werte in Form immaterieller Risiken enthalten,⁶⁷⁴ wodurch mittels der NFE grundsätzlich eine Ausweitung der Berichterstattung zu erwarten ist. Grundsätzlich existieren für die nichtfinanzielle Risikoberichterstattung drei Wesentlichkeitsvorbehalte, die alle kumulativ zu erfüllen sind, um eine verpflichtende Berichterstattung erforderlich zu machen.⁶⁷⁵ Entsprechend sind die nichtfinanziellen Risiken nur dann berichtspflichtig, sofern diese die doppelte Wesentlichkeitsschwelle der Geschäfts- und Auswirkungsrelevanz sowie eine sehr wahrscheinlich schwerwiegende negative Auswirkung auf die Aspekte haben oder haben werden (dreifache Wesentlichkeitsschwelle).⁶⁷⁶ Zusätzlich liegen für die Risiken aus Geschäftsbeziehungen, Produkten und Dienstleistungen gemäß § 315c Abs. 2 HGB i. V. m. § 289c Abs. 3 Nr. 4 HGB zwei weitere Bedingungen vor, sodass eine Berichtspflicht lediglich resultiert, wenn die Angaben von Bedeutung und die Berichterstattung über diese Risiken verhältnismäßig sind.⁶⁷⁷ Aufgrund dieser hohen Wesentlichkeitsschwellen der nichtfinanziellen Risikoberichterstattung ist auf Basis bisheriger empirischer Erkenntnisse keine umfassende nichtfinanzielle Risikoberichterstattung in der NFE vorhanden,⁶⁷⁸ wodurch auch die Berichterstattung über immaterielle Werte restringiert wird.

Die Anzahl der gemäß § 315c Abs. 1 und 2 HGB i. V. m. § 289c Abs. 3 Nr. 5 HGB anzugebenden bedeutsamsten nichtfinanziellen Leistungsindikatoren wird maßgeblich durch die doppelte Wesentlichkeitsschwelle und DRS 20.284 i. V. m. DRS 20.106 (interne Steuerung) beschränkt.⁶⁷⁹ Eine Quantifizierung ist – äquivalent zu den nichtfinanziellen Leistungsindikatoren im Lagebericht – notwendig, wenn eine Quantifizierung auch für die interne Steuerung verwendet

⁶⁷² Behncke und Wulf (2018), S. 575.

⁶⁷³ Vgl. Kajüter und Wirth (2018), S. 1610.

⁶⁷⁴ Vgl. die Ausführungen zum Risikobericht in Kapitel 4.3.2.3.

⁶⁷⁵ Vgl. Störk et al. (2020), Rn. 63.

⁶⁷⁶ Vgl. Kirsch (2018a), Rn. 138.

⁶⁷⁷ Vgl. Störk et al. (2020), Rn. 66.

⁶⁷⁸ Vgl. Behncke und Wulf (2019), S. 27–28; Kajüter und Wirth (2018), S. 1610–1611.

⁶⁷⁹ Vgl. Störk et al. (2020), Rn. 75.

wird und für den verständigen Adressaten wesentlich ist.⁶⁸⁰ Eine Erweiterung der Anzahl der nichtfinanziellen Leistungsindikatoren durch die Pflicht zur Erstellung einer NFE ist folglich im Zeitablauf lediglich dann zu erwarten, wenn das Unternehmen auch zur internen Steuerung weitere nichtfinanzielle Leistungsindikatoren heranzieht.⁶⁸¹ Wenngleich durchaus Konstellationen existieren, in denen stets die Geschäfts- und Auswirkungsrelevanz gleichzeitig erfüllt sind,⁶⁸² restringiert die doppelte Wesentlichkeitsschwelle die Ausweitung der Berichterstattung über immaterielle Werte in Form nichtfinanzieller Leistungsindikatoren. Eine entsprechend des Nachtrags zu den Leitlinien der Berichterstattung über nichtfinanzielle Informationen verwendete Oder-Verknüpfung ist i. S. d. Verbesserung der Berichterstattung, insbesondere über immaterielle Werte, zu empfehlen.⁶⁸³

Jedoch geht der Umfang der Angaben zu den berichtspflichtigen nichtfinanziellen Leistungsindikatoren über die Pflichten des § 315 Abs. 1 Satz 3 HGB hinaus,⁶⁸⁴ da diese selbstständig, beispielsweise mittels Abgrenzung von der Analyse des Geschäftsverlaufs oder unter Verwendung von Tabellen, darzustellen sind.⁶⁸⁵ Im DRS 20 sind Beispiele für nichtfinanzielle Leistungsindikatoren unter Zuordnung zu den berichtspflichtigen Aspekten genannt. Als nichtfinanzielle Leistungsindikatoren für den Aspekt Arbeitnehmerbelange dienen beispielhaft Personalfuktuation und Mitarbeiterzufriedenheit.⁶⁸⁶ Diese Indikatoren finden sich ebenfalls im ICS des AKIW (2003) für die Berichterstattung über das Humankapital.⁶⁸⁷ Eine entsprechende Verknüpfung der nichtfinanziellen Berichterstattung und der Berichterstattung über immaterielle Werte ist folglich immanent.

Nationale, europäische und internationale Rahmenwerke können zur Erstellung der NFE gemäß § 315c Abs. 3 HGB i. V. m. § 289d HGB vollständig oder in Teilen herangezogen werden.⁶⁸⁸ Durch den vom Gesetzgeber gewählten comply-or-explain-Ansatz soll die Vergleichbarkeit der Berichterstattung verbessert werden.⁶⁸⁹ Dennoch besteht ein explizites Wahlrecht für die Verwendung von Rahmenwerken. Wie Fink und Bäuscher (2020) konstatieren,

⁶⁸⁰ Vgl. DRS 20.284 i. V. m. DRS 20.108.

⁶⁸¹ Vgl. Störk et al. (2020), Rn. 75.

⁶⁸² Vgl. Wulf (2020), S. 349.

⁶⁸³ So auch Wulf (2020), S. 352, die ebenfalls eine Oder-Verknüpfung im Sinne eines ganzheitlichen Berichterstattungsansatzes entsprechend der *Triple Bottom Line* präferiert.

⁶⁸⁴ Vgl. Kirsch (2018a), Rn. 156; Hinze (2016), S. 1170.

⁶⁸⁵ Vgl. DRS 20.284–285.

⁶⁸⁶ Vgl. DRS 20.286.

⁶⁸⁷ Vgl. AKIW (2003), S. 1236.

⁶⁸⁸ Vgl. DRS 20.296.

⁶⁸⁹ Vgl. Kajüter und Wirth (2018), S. 1611.

„wird kein bestimmtes Rahmenwerk durch explizite Nennung im Gesetzestext präjudiziert, um nicht die Abkehr von bestimmten unternehmens- oder branchenspezifischen Berichtselementen zu fördern und dadurch den Informationsnutzen der Berichterstattung für den Adressaten zu schmälern.“⁶⁹⁰ Bisherige empirische Erkenntnisse zur Verwendung von Rahmenwerken zeigen, dass anerkannte Rahmenwerke zur Nachhaltigkeitsberichterstattung wie beispielsweise von der *Global Reporting Initiative* (GRI) oder der Deutsche Nachhaltigkeitskodex (DNK) priorisiert verwendet werden.⁶⁹¹ Die Nachhaltigkeitsberichterstattung und die Berichterstattung über immaterielle Werte weisen inhaltliche Überschneidungen, insbesondere des Beziehungskapitals, auf.⁶⁹² Folglich kann die Verwendung von Rahmenwerken zur Nachhaltigkeitsberichterstattung zur Erstellung der NFE zu einer umfassenderen Berichterstattung über immaterielle Werte führen.

4.3.2.5 Zusammenfassung und Würdigung der Erkenntnisse zur Abbildung immaterieller Werte im Lagebericht

Die vorangestellten Kapitel zeigten, dass die Berichterstattung über immaterielle Werte in allen Bestandteilen des Lageberichts einschließlich der NFE kapitalmarktorientierter Mutterunternehmen abzubilden ist. Dabei konnte anhand der bestehenden Berichterstattungspflichten nicht jede Kategorie immaterieller Werte in jedem Bestandteil des Lageberichts identifiziert werden. Vielmehr zeigte sich, dass die bestehenden Berichterstattungspflichten die Berichterstattung über immaterielle Werte beispielsweise aufgrund von Ermessensspielräumen partiell beschränken. Entsprechend werden nachfolgend die Erkenntnisse aus den vorangestellten Kapiteln zur Eignung des Lageberichts zur Abbildung immaterieller Werte zusammengefasst und gewürdigt. Tabelle 7 fasst die Ergebnisse zusammen.

Wie Tabelle 7 verdeutlicht, ermöglicht die Lageberichterstattung eine Berichterstattung über jede Kategorie immaterieller Werte. Dies impliziert eine grundsätzliche Eignung des Lageberichts für die Berichterstattung über immaterielle Werte. Zudem ist zu konstatieren, dass für das Geschäftsmodell und den Steuerungsbericht eine Berichterstattung über alle Kategorien immaterieller Werte möglich ist, aber beispielsweise die branchenspezifischen Gegebenheiten über die tatsächliche Berichterstattung entscheiden. Zudem ist für das Geschäftsmodell, den Zweigniederlassungsbericht, den Steuerungsbericht, die

⁶⁹⁰ Fink und Bäuscher (2020), S. 111.

⁶⁹¹ Vgl. Wulf und Senger (2020), S. 42; Pellens et al. (2018), S. 2285.

⁶⁹² Vgl. WICI (2016), S. 9.

übernahmereklevanten Angaben, den Vergütungsbericht und die Erklärung zur Unternehmensführung lediglich eine rudimentäre Berichterstattung über immaterielle Werte – aufgrund eines geringen Bezugs zu ebendiesen respektive geringer Anforderungen an die Berichterstattung – zu erwarten.

Bestandteile des Lageberichts	Humankapital	Kundenkapital	Lieferantenkapital	Investorenkapital	Prozesskapital	Standortkapital	Innovationskapital	zentrale Ermessensspielräume
Geschäftsmodell	x	x	x	x	x	x	x	
Zweigniederlassungsbericht						x		
Steuerungsbericht	x	x	x	x	x	x	x	
Forschungs- und Entwicklungsbericht							x	· Berichterstattungspflichten implizieren eingeschränkte Vergleichbarkeit & Vollständigkeit
Wirtschaftsbericht	x	x	x	x	x	x	x	· nichtfinanzielle Leistungsindikatoren nur berichtspflichtig, wenn wesentlich und steuerungsrelevant
Prognosebericht	x	x	x	x	x	x	x	· Quantifizierung wesentlicher nichtfinanzieller Leistungsindikatoren nur erforderlich, sofern zur internen Steuerung ebenfalls quantifiziert wird
Risiko- und Chancenbericht	x	x	x	x	x	x	x	· Risiken und Chancen nur berichtspflichtig, sofern wesentlich für die Beeinflussung der Entscheidungen des Adressaten · Quantifizierung wesentlicher Risiken nur erforderlich, sofern für das Unternehmen nicht nachteilig und zur internen Steuerung ebenfalls quantifiziert wird
übernahmereklevante Angaben				x				
Vergütungsbericht	x							
Erklärung zur Unternehmensführung	x							
Nichtfinanzielle (Konzern-)Erklärung	x	x	x	x	x	x	x	· dreifache bzw. doppelte Wesentlichkeitsschwelle mindert Umfang der zu berichtenden Informationen, insbesondere nichtfinanzieller Risiken und Leistungsindikatoren

Tabelle 7: Kategorien immaterieller Werte in den Bestandteilen des Lageberichts sowie zentrale Ermessensspielräume für die Berichterstattung über immaterielle Werte⁶⁹³

Des Weiteren konnten Ermessensspielräume in den weiteren Bestandteilen des Lageberichts, deren berichtspflichtige Angaben einen direkten Bezug zur Berichterstattung über immaterielle Werte haben, identifiziert werden, die die Berichterstattung über ebendiese einschränken. So fehlt es der Berichterstattung über die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten aufgrund bestehen-

⁶⁹³ Eigene Darstellung.

der Ermessensspielräume respektive weiterer notwendiger Konkretisierungen an Vergleichbarkeit und Vollständigkeit.⁶⁹⁴ Eine umfassende Berichterstattung über das Innovationskapital ist folglich lediglich eingeschränkt zu erwarten.

Die Lageberichterstattung berücksichtigt in Folge einer veränderten Informationsanforderung der Adressaten zunehmend nichtfinanzielle Leistungsindikatoren.⁶⁹⁵ Da nichtfinanzielle Leistungsindikatoren immaterielle Werte einschließen, wird zugleich die Berichterstattung über immaterielle Werte verbessert. Jedoch sind lediglich die wesentlichen nichtfinanziellen Leistungsindikatoren einzubeziehen, die zur internen Steuerung verwendet werden.⁶⁹⁶ Einerseits beschränkt folglich der Grundsatz der Wesentlichkeit eine vollständige Abbildung der immateriellen Werte. Andererseits werden insbesondere aufgrund der geringen Relevanz nichtfinanzieller Steuerungskennzahlen nur wenige nichtfinanzielle Leistungsindikatoren im Wirtschafts- und Prognosebericht zur Verfügung stehen.⁶⁹⁷ Eine Quantifizierung der nichtfinanziellen Leistungsindikatoren ist zudem lediglich bei vorhandener Quantifizierung für Zwecke der Unternehmenssteuerung und einer Wesentlichkeit für den verständigen Adressaten vorzunehmen.⁶⁹⁸

Auch der Risiko- und Chancenbericht kann immaterielle Werte jedweder Kategorie inkludieren, wenngleich lediglich über wesentliche Risiken, die die Anlageentscheidung des Adressaten beeinflussen können, zu berichten ist. Für die Adressaten ist es von Bedeutung, eine Quantifizierung der Risiken für die Beurteilung des Risikoausmaßes zu erhalten.⁶⁹⁹ Da in der Berichterstattungspraxis aber häufig auf ebendiese verzichtet wird,⁷⁰⁰ was bei Absenz der Quantifizierung in der Unternehmenssteuerung, Nicht-Wesentlichkeit für den verständigen Adressaten oder einer erheblichen Beeinträchtigung des Konzerns möglich ist,⁷⁰¹ wird eine umfassende Berichterstattung über immaterielle Werte eingeschränkt.

Die Pflicht zur Erstellung einer NFE kann die Berichterstattung über immaterielle Werte grundsätzlich verbessern, da die Aspekte, zu denen Einzelangaben wie beispielsweise nichtfinanzielle Leistungsindikatoren gemacht werden

⁶⁹⁴ Vgl. von Keitz et al. (2019), S. 201; Korte und Mujkanovic (2017), S. 345.

⁶⁹⁵ Die Entwicklung der Lageberichterstattung unter zunehmender Berücksichtigung nichtfinanzieller Informationen ist in Kapitel 4.3.2.1 dargestellt.

⁶⁹⁶ Vgl. DRS 20.106.

⁶⁹⁷ Vgl. Senger und Wulf (2021), S. 42; Needham et al. (2018b), S. 297; Rahe (2014), S. 23.

⁶⁹⁸ Vgl. DRS 20.108.

⁶⁹⁹ Vgl. Wulf und Staikowski (2020), S. 744.

⁷⁰⁰ Vgl. u. a. Velte und Czaya (2017), S. 76; Kajüter et al. (2015), S. 523.

⁷⁰¹ Vgl. DRS 20.152; 20.154.

müssen, sich den Kategorien immaterieller Werte zuordnen lassen.⁷⁰² Demgegenüber verringert die doppelte Wesentlichkeitsschwelle (Geschäftsrelevanz, Auswirkungsrelevanz) sowie die zusätzliche Bedingung der sehr wahrscheinlich schwerwiegenden negativen Auswirkung bei nichtfinanziellen Risiken, dass eine vollständige Berichterstattung über die Aspekte eingeschränkt respektive zusätzliche nichtfinanzielle Risiken und Leistungsindikatoren bereitgestellt werden. Eine Beschränkung auf die Geschäfts- oder Auswirkungsrelevanz könnte hingegen die Berichterstattung – auch über immaterielle Werte – verbessern.

Die Erkenntnisse der vorangestellten Kapitel zeigen eine grundsätzliche Eignung des IFRS-Abschlusses und der Lageberichterstattung einschließlich NFE für die Abbildung immaterieller Werte. Aus den Ergebnissen der kritischen Würdigungen wird deutlich, dass die verpflichtende Abbildung und Berichterstattung über immaterielle Werte im IFRS-Abschluss und Lagebericht nur bedingt eine umfassende Berichterstattung für die Adressaten gewährleistet, wenngleich es den Unternehmen aufgrund der vorangestellten Ermessensspielräume, insbesondere der Wesentlichkeit, möglich ist, den Umfang der dem Adressaten zur Verfügung stehenden Informationen über immaterielle Werte zu beeinflussen. Infolgedessen sollte die verpflichtende Berichterstattung um eine freiwillige Berichterstattung in bestehenden, verpflichtenden oder zusätzlichen freiwilligen Informationsinstrumenten seitens der Unternehmen erweitert werden.⁷⁰³ Daher wird im nachfolgenden Kapitel die freiwillige Berichterstattung über immaterielle Werte unter Berücksichtigung theoretischer Motive sowie bestehender Berichterstattungsansätze, die einen impliziten und expliziten Bezug zu immateriellen Werten aufweisen, näher erläutert.

4.4 Immaterielle Werte in der freiwilligen Unternehmensberichterstattung

Aufgrund der im vorangestellten Kapitel abgeleiteten Notwendigkeit der freiwilligen Berichterstattung⁷⁰⁴ über immaterielle Werte, werden in diesem Kapitel zunächst die Anreize und Kosten freiwilliger Berichterstattung aus Unter-

⁷⁰² Vgl. Gawenko (2021), S. 69; Pfeifer und Wulf (2017), S. 185.

⁷⁰³ Eine hohe Bedeutung wird einer umfassenderen und/oder freiwilligen Abbildung und Berichterstattung über immaterielle Werte beigemessen in Rinker (2017a), S. 176; Anders (2017), S. 14; Möller und Piwinger (2014), S. 965; Wulf und Rentzsch (2013), S. 54; Fink und Zeyer (2012), S. 8. Die freiwillige Berichterstattung im Lagebericht darf nicht den Grundsatz der Klarheit der gesetzlich verpflichtenden Informationen beeinträchtigen, vgl. Grottel (2020d), Rn. 250.

⁷⁰⁴ Freiwillige Berichterstattung kann dabei sowohl im Anhang und Lagebericht, als auch außerhalb der Finanzberichterstattung erfolgen, vgl. die Ausführungen in Kapitel 4.2.

nehmensperspektive dargestellt. Des Weiteren erfolgt die Darstellung impliziter und expliziter Ansätze zur Berichterstattung über immaterieller Werte.

4.4.1 Anreize und Kosten freiwilliger Berichterstattung aus Unternehmenssicht

Freiwillige Berichterstattung kann zur Verbesserung der Berichterstattung für die Adressaten aus Sichtweise des Unternehmens verwendet werden. Jedoch ist diese mit Nachteilen im Sinne von negativen Anreizen und Publizitätskosten verbunden, sodass Unternehmen auch im Rahmen einer freiwilligen Berichterstattung einem Kosten-Nutzen-Kalkül unterliegen, wodurch freiwillige Informationen immer dann ausgewiesen werden, wenn der Nutzen die Kosten übersteigt.⁷⁰⁵ Entsprechend werden nachfolgend etwaige Kosten-Nutzen-Abwägungen einer freiwilligen Berichterstattung erläutert.

Durch freiwillige Berichterstattung werden Informationsasymmetrien reduziert und Probleme im Zusammenhang mit adverser Selektion verringert.⁷⁰⁶ Infolgedessen können sich die Kapitalverfügbarkeit und Liquidität der Aktien verbessern sowie die Kapitalkosten verringern.⁷⁰⁷ Etwaige Wertsteigerungen des Aktienkurses wirken sich zudem positiv auf die Vergütung des Managements durch Aktienoptionen aus.⁷⁰⁸ Die freiwillige Berichterstattung, insbesondere über immaterielle Werte, ist ebenfalls Bestandteil der *Public Relations* respektive der Imagepflege des Unternehmens.⁷⁰⁹

Jedoch gehen mit der freiwilligen Berichterstattung auch direkte oder indirekte Kosten für das Unternehmen einher, die das Unternehmen daran hindern können, freiwillig Informationen offenzulegen.⁷¹⁰ Die direkten Kosten der Berichterstattung, also jene Kosten, die direkt mit der Entstehung der Informationen im Zusammenhang stehen, wie beispielsweise die Textierung oder Verifizierung durch den Wirtschaftsprüfer, sind als größter Kostentreiber anzusehen.⁷¹¹ Als indirekte Kosten lassen sich u. a. Wettbewerbskosten, politische Kosten sowie straf- und haftungsrechtliche Kosten definieren.⁷¹² Wettbewerbskosten umfas-

⁷⁰⁵ Vgl. Healy und Palepu (2001), S. 411; Wagenhofer (1990), S. 5.

⁷⁰⁶ Vgl. Sifi (2010), S. 24.

⁷⁰⁷ Vgl. Core et al. (2014), S. 24; Grüning (2011), S. 48; Zhang und Ding (2006), S. 383; Wagenhofer (1990), S. 6.

⁷⁰⁸ Vgl. Healy und Palepu (2001), S. 422. Auch Informationen über immaterielle Werte können einen positiven Einfluss auf den Aktienkurs nehmen, vgl. Orens et al. (2009), S. 1536.

⁷⁰⁹ Vgl. Möller und Piwinger (2014), S. 965–966; Morich (2007), S. 12–13.

⁷¹⁰ Vgl. Elliott und Jacobson (1994), S. 83; Wagenhofer (1990), S. 4.

⁷¹¹ Vgl. Armitage und Marston (2008), S. 314; Wagenhofer und Ewert (2015), S. 366.

⁷¹² Vgl. Sifi (2010), S. 26; Hagmüller (2008), S. 18.

sen Kosten, die dadurch entstehen, dass Konkurrenten sensible Informationen über das Unternehmen erlangen.⁷¹³ „Unter politischen Kosten sind ganz allgemein negative Auswirkungen auf das Unternehmen aufgrund seiner verstärkten öffentlichen Sichtbarkeit zu verstehen.“⁷¹⁴ Straf- und haftungsrechtliche Kosten umfassen jene Kosten, aus denen mögliche Aktionärsklagen aufgrund beispielsweise falscher Prognoseinformationen oder möglichem Insiderhandel resultieren.⁷¹⁵

Auch Familienunternehmen unterliegen Anreizen und Kosten der freiwilligen Berichterstattung, die sich mit den vorangestellten allgemeinen Ausführungen überschneiden, aber auch Spezifika von Familienunternehmen einschließen.⁷¹⁶ Im Folgenden werden daher lediglich Abweichungen zu den vorangestellten Ausführungen erläutert. Die langfristige Ausrichtung von Familienunternehmen, in der der Weitergabe des Unternehmens an nachfolgende Generationen ein hoher Stellenwert beigemessen wird, kann durch die zusätzliche Bereitstellung von Informationen i. S. d. gesellschaftlichen Legitimität und einem daraus resultierenden Zugang zu wichtigen Ressourcen gewahrt werden.⁷¹⁷

Hingegen zeichnen sich Familienunternehmen durch ein hohes Bewusstsein für den Schutz der Reputation aus, weshalb die freiwillige Bereitstellung von Informationen einerseits eine Erwartungshaltung für eine zukünftig fortbestehende Bereitstellung dieser Informationen entfacht, die bei Nichterfüllung die Reputation beschädigen und andererseits das Nichteintreten von unsicheren, in die Zukunft gerichteten Informationen die Reputation ebenfalls negativ beeinflussen kann.⁷¹⁸ Weiterhin kann die freiwillige Bereitstellung von Informationen auch der Langfristorientierung von Familienunternehmen widersprechen, da über Generationen überlieferte Unternehmensgeheimnisse an Wettbewerber gelangen und infolgedessen den langfristigen Fortbestand des Unternehmens gefährden würden.⁷¹⁹ Entsprechend bestehen für Familienunternehmen spezifische Kosten-Nutzen-Abwägungen aufgrund der Besonderheiten des Zusammenwirkens von Familie und Unternehmen, die die Entscheidung zur Bereitstellung zusätzlicher, freiwilliger Informationen beeinflussen und bei der

⁷¹³ Vgl. Sifi (2010), S. 26; Elliott und Jacobson (1994), S. 84.

⁷¹⁴ Wagenhofer (1990), S. 4.

⁷¹⁵ Vgl. Sifi (2010), S. 27.

⁷¹⁶ Vgl. Ferramosca und Ghio (2018), S. 167–168.

⁷¹⁷ Vgl. Ferramosca und Ghio (2018), S. 167. Für weitere Ausführung zur gesellschaftlichen Legitimität im Zusammenhang mit Berichterstattung siehe Kapitel 4.1.4.

⁷¹⁸ Vgl. Ferramosca und Ghio (2018), S. 167–168.

⁷¹⁹ Vgl. Ferramosca und Ghio (2018), S. 168.

Ableitung der Hypothesen für die nachfolgende empirische Analyse zu berücksichtigen sind.⁷²⁰

4.4.2 Rahmenwerke mit implizitem Bezug zur Berichterstattung über immaterielle Werte

Während in den vergangenen Jahrzehnten eine Vielzahl von Rahmenwerken zur freiwilligen Berichterstattung publiziert wurden, weisen nicht alle Rahmenwerke einen expliziten Fokus auf immaterielle Werte auf. Vielmehr ist grundsätzlich zwischen nachhaltigkeitsbezogenen Rahmenwerken und Rahmenwerken mit einem expliziten Bezug zu immateriellen Werten zu unterscheiden. Entsprechend werden in diesem Kapitel zunächst nachhaltigkeitsbezogene Rahmenwerke und deren Bezug zur Berichterstattung über immaterielle Werte dargestellt. Dabei werden die Grundzüge ausgewählter nachhaltigkeitsbezogener Rahmenwerke erläutert und anschließend exemplarisch am Beispiel der Leitlinien der GRI deren Bedeutung für die Berichterstattung über immaterielle Werte hervorgehoben.

4.4.2.1 Darstellung ausgewählter Ansätze der Nachhaltigkeitsberichterstattung

Seit den 1990er Jahren gewinnt die Berichterstattung über Nachhaltigkeit eine zunehmende Relevanz für die Berichterstattungspraxis der Unternehmen.⁷²¹ Während zunächst die freiwillige Berichterstattung über nachhaltigkeitsbezogene Informationen eine zunehmende Bedeutung, z. B. durch die Veröffentlichung der ersten Version des Rahmenwerks der GRI,⁷²² erfahren hat, resultiert zugleich durch normative Vorgaben, wie beispielsweise die Pflicht zur Erstellung einer NFE, eine stärkere Fokussierung innerhalb der Finanzberichterstattung.⁷²³

Die zunehmende Bedeutung der Nachhaltigkeit in allen Lebensbereichen verdeutlicht sich u. a. durch eine häufige, teils inflationäre Verwendung dieses Terminus, der zugleich – ähnlich der Begriffsdefinition immaterieller Werte⁷²⁴ – von weitreichenden Definitionsproblemen geprägt ist.⁷²⁵ Demgegenüber besteht ein Konsens, dass unter dem Begriff Nachhaltigkeit ökologische, ökonomische

⁷²⁰ Vgl. Kapitel 5.3.

⁷²¹ Vgl. Wulf und Sackbrook (2014), S. 336.

⁷²² Vgl. Hummel (2012), S. 176.

⁷²³ Vgl. Scholl und Waidelich (2018), S. 42 sowie die Ausführungen in Kapitel 4.3.2.1.

⁷²⁴ Vgl. Kapitel 3.1.

⁷²⁵ Vgl. Kropp (2019), S. 1–2.

mische und soziale Ziele respektive Dimensionen zu subsumieren sind.⁷²⁶ Das sogenannte Dreisäulenmodell (*Triple Bottom Line*) der Nachhaltigkeit postuliert, dass diese drei Dimensionen gleichrangig nebeneinander stehen und so u. a. Unternehmen auch Umwelt- und Sozialbelange bei wirtschaftlichen Entscheidungen gleichberechtigt evaluieren sollen.⁷²⁷ Um die Beziehungen zu den Anspruchsgruppen des Unternehmens zu verbessern respektive das Vertrauen ebendieser zu gewinnen, die einer nachhaltigen Wertschöpfung der Unternehmen eine steigende Bedeutung beimessen, erstellen Unternehmen zunehmend separierte Nachhaltigkeitsberichte oder integrieren nachhaltigkeitsbezogene Informationen in die bestehende Unternehmensberichterstattung.⁷²⁸ Die Verwendung der Rahmenwerke ermöglicht eine Vergleichbarkeit für die Adressaten,⁷²⁹ weshalb nachfolgend ausgewählte Rahmenwerke der Nachhaltigkeitsberichterstattung kurz erläutert werden.

Als internationaler de facto Standard für die Nachhaltigkeitsberichterstattung hat sich hierbei das Rahmenwerk der GRI herausgebildet.⁷³⁰ Seit dem Jahr 2000 gibt die GRI unter fortwährender Überarbeitung den bedeutsamsten Leitfaden zur Nachhaltigkeitsberichterstattung heraus, der aktuell in der fünften Version, den *GRI Sustainability Reporting Standards* (GRI Standards), vorliegt.⁷³¹ Die GRI Standards lösen für nach dem 30.06.2018 veröffentlichte Nachhaltigkeitsberichte die vierte Version der *GRI Sustainability Reporting Guidelines* (GRI G4) ab, ohne dass an den Normen umfassende inhaltliche Änderungen – sondern ausschließlich strukturelle – vorgenommen wurden.⁷³²

Der Deutsche Nachhaltigkeitskodex (DNK) ist auf nationaler Ebene ein etabliertes Rahmenwerk der Nachhaltigkeitsberichterstattung und wird durch den Rat für Nachhaltige Entwicklung herausgegeben.⁷³³ Dabei sieht der DNK keine eigenständigen Kriterien und Leistungsindikatoren vor, sondern greift auf die

⁷²⁶ Vgl. Zimmermann (2016), S. 5; Corsten und Roth (2012), S. 1.

⁷²⁷ Vgl. Corsten und Roth (2012), S. 1. Modifizierte Ansätze der *Triple Bottom Line* konstatieren hingegen keine Gleichrangigkeit der Dimensionen, sodass die ökonomische Dimension stets die oberste Zielsetzung bildet, vgl. u. a. Internationaler Controller Verein e. V. (2014), S. 16–17.

⁷²⁸ Vgl. Şahin und Çankaya (2020), S. 53; Suchanek (2015), S. 67–68; Hahn und Lülfs (2014), S. 401; del Mar Alonso-Almeida et al. (2014), S. 319.

⁷²⁹ Vgl. Hummel (2012), S. 176.

⁷³⁰ Vgl. Threlfall et al. (2020), S. 25; Fischer und Gräbsch (2014), S. 8.

⁷³¹ Vgl. Wulf und Inwinkl (2018), S. 472.

⁷³² Vgl. Stojanović-Blab und Blab (2017), S. 307; Wulf und Wasmuth (2018), S. 517. In diesem Zusammenhang sei angemerkt, dass seit Umstellung auf die GRI Standards bereits Änderungen an den Normen wie z. B. die Neueinführung eines Standards zur Berichterstattung über Steuern implementiert wurden, vgl. dazu Sopp und Baumüller (2020), S. 439–445. Für eine umfassende Analyse zur strategischen Bedeutung und Implementierung der GRI G4 vgl. Roloff (2014), S. 203–210.

⁷³³ Vgl. Scheid et al. (2019), S. 205.

Vorgaben der GRI oder der *European Federation of Financial Analysts Societies* zurück.⁷³⁴ Da sich der DNK auf lediglich 20 Kriterien sowie ergänzende Leistungsindikatoren beschränkt, ist ebendiesem eine strikte Orientierung an den wesentlichen Inhalten einer Nachhaltigkeitsberichterstattung immanent.⁷³⁵ Infolgedessen ist der DNK besonders aufgrund der Erstellungshilfen für Unternehmen, die erstmalig einen Nachhaltigkeitsbericht erstellen wollen,⁷³⁶ sowie für kleine und mittelständische Unternehmen geeignet, da für diesen im Vergleich zu anderen Rahmenwerken ein geringerer Erstellungsaufwand resultiert.⁷³⁷

Zudem stehen weitere Rahmenwerke der Nachhaltigkeitsberichterstattung zur Verfügung, die hingegen teilweise lediglich spezifische Bereiche der Nachhaltigkeit fokussieren.⁷³⁸ So veröffentlicht das *Sustainability Accounting Standards Board* einen eigenen Standard für die Nachhaltigkeitsberichterstattung, welcher jedoch komplementär zu den Rahmenwerken der IIRC und der GRI verwendet werden kann.⁷³⁹ Der *United Nations Global Compact* ist eine internationale Initiative, die zehn universelle Standards zu den Bereichen Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umweltschutz sowie Korruptionsbekämpfung umfasst, hingegen auf konkrete inhaltliche Vorgaben verzichtet.⁷⁴⁰ Die 17 *Sustainable Development Goals* der Vereinten Nationen umfassen die Dimensionen wirtschaftliches Wachstum, soziale Inklusion und Umweltschutz und sind als globale Ziele einer nachhaltigen Entwicklung aufzufassen.⁷⁴¹ Das von der Europäischen Kommission entwickelte *Eco-Management and Audit Scheme* erfordert seitens der Unternehmen die Einführung eines Umweltmanagementsystems sowie die jährliche Veröffentlichung einer Umwelterklärung.⁷⁴² Zudem entwickeln sich seit jüngster Zeit auch zunehmend Rahmenwerke, die explizit die Klimaberichterstattung forcieren, wie beispielsweise der *Task Force on Climate-related Financial Disclosures*.⁷⁴³

Entsprechend zeigt sich grundsätzlich, dass ein breites Spektrum an Rahmenwerken für die Nachhaltigkeitsberichterstattung zur Verfügung steht, die zu-

⁷³⁴ Vgl. Rat für Nachhaltige Entwicklung (2020), S. 4.

⁷³⁵ Vgl. Reustlen und Stawinoga (2019a), S. 298.

⁷³⁶ Vgl. Reustlen und Stawinoga (2019b), S. 258.

⁷³⁷ Vgl. Vorsteher (2015), S. 16–18.

⁷³⁸ Grundsätzlich ist das Rahmenwerk der IIRC ebenfalls den Rahmenwerken der Nachhaltigkeitsberichterstattung zuzuordnen, vgl. Scheid et al. (2019), S. 204–205. Da in diesem Rahmenwerk zugleich immaterielle Werte explizit hervorgehoben werden, wird das Rahmenwerk in Kapitel 4.4.3 erläutert.

⁷³⁹ Vgl. Scheid et al. (2019), S. 205.

⁷⁴⁰ Vgl. Behncke et al. (2017), S. 24.

⁷⁴¹ Vgl. Behncke et al. (2017), S. 54.

⁷⁴² Vgl. Testa et al. (2014), S. 166.

⁷⁴³ Vgl. Wulf und Friedrich (2020), S. 224.

gleich für die Unternehmen zu Problemen der Umsetzung und für die Adressaten der Vergleichbarkeit führen können.⁷⁴⁴ Aufgrund der international hohen Relevanz für die Nachhaltigkeitsberichterstattung wird nachfolgend ausschließlich die Bedeutung der GRI Standards für die Berichterstattung über immaterielle Werte erläutert.

4.4.2.2 Berichterstattung über immaterielle Werte mittels der GRI Standards

Die GRI Standards besitzen einen modularen Aufbau, der es ermöglicht, Anpassungen an einzelnen Standards vorzunehmen, ohne das gesamte Rahmenkonzept anpassen zu müssen.⁷⁴⁵ Um einen Nachhaltigkeitsbericht in Übereinstimmung mit den GRI Standards erstellen zu können, bestehen zwei Möglichkeiten in Abhängigkeit des Berichterstattungsumfangs – Option „Kern“ und Option „umfassend“.⁷⁴⁶ Während die Option „Kern“ lediglich die Mindestinformationen, die zum allgemeinen Verständnis des Unternehmens, dessen wesentlichen Themen sowie aus den Themen resultierender Auswirkungen und entsprechender Reaktionen notwendig sind, umfasst, beinhaltet die Option „umfassend“ alle themenspezifischen Angaben für jedes wesentliche Thema der GRI Standards.⁷⁴⁷

Die GRI Standards gliedern sich in drei universelle Standards der Serie 100 und in themenspezifische Standards, welche die Serien 200 (Ökonomie), 300 (Ökologie) und 400 (Soziales) umfassen.⁷⁴⁸ Die im GRI 101 erläuterten Grundlagen beinhalten die Prinzipien der Berichterstattung, um den tatsächlichen Berichtsinhalt zu bestimmen und die Qualität des Berichts sicherzustellen.⁷⁴⁹ GRI 102 spezifiziert die offenzulegenden, kontextbezogenen Informationen über die berichtende Organisation und deren Prozess zur Nachhaltigkeitsberichterstattung.⁷⁵⁰ Der GRI 103 (Managementansatz) dient der Darstellung der Wesentlichkeit einzelner Themen der Standards 200, 300 und 400 sowie der Erläuterung der Auswirkungen dieser Themen und der Reaktion des Unternehmens

⁷⁴⁴ Vgl. Scheid et al. (2019), S. 206; Krajewski (2018), S. 271.

⁷⁴⁵ Vgl. Stojanović-Blab und Blab (2017), S. 309.

⁷⁴⁶ Vgl. GRI (2016), S. 24. Die Seitenangaben der GRI Standards beziehen sich auf die PDF-Seiten des konsolidierten Satzes, da dort keine fortlaufende Nummerierung existent ist.

⁷⁴⁷ Vgl. GRI (2016), S. 24.

⁷⁴⁸ Vgl. GRI (2016), S. 6; Stojanović-Blab und Blab (2017), S. 309. Mit dem Aufbau der themenspezifischen Standards folgt die GRI der *Triple Bottom Line*, vgl. Milne und Gray (2013), S. 24.

⁷⁴⁹ Vgl. GRI (2016), S. 7.

⁷⁵⁰ Vgl. GRI (2016), S. 7.

im Umgang mit deren Auswirkungen.⁷⁵¹ Entsprechend soll GRI 103 für jedes wesentliche Thema angewendet werden.⁷⁵² „Die Serie 200 der GRI Standards befasst sich mit Informationen über die wesentlichen Auswirkungen der Organisation in Bezug auf wirtschaftliche Aspekte (...).“⁷⁵³ Mittels der Serie 300 sollen die wesentlichen Auswirkungen eines Unternehmens auf Umweltthemen, d. h. auf lebende und nicht lebende natürliche Systeme, erläutert werden.⁷⁵⁴ Die Serie 400 bildet schließlich die Wahrnehmung des Unternehmens im Zusammenhang mit der sozialen und gesellschaftlichen Verantwortung ab.⁷⁵⁵

Die Gegenüberstellung der Inhalte der Nachhaltigkeitsberichterstattung gemäß den GRI Standards mit der ökonomischen Kategorisierung immaterieller Werte⁷⁵⁶ offenbart, dass speziell die Serie 400, die sich auf soziale und gesellschaftliche Themen konzentriert, eine Schnittmenge zu den Kategorien Human- und Beziehungskapital besitzt.⁷⁵⁷ Darüber hinaus sind auch im Rahmen der universellen Standards Überschneidungen zu immateriellen Werten wie beispielsweise bei den Kriterien 102-5 mit Investorenkapital, 102-6 mit Kundenkapital oder auch 102-8 mit Humankapital zu erkennen, wodurch die vorangestellten Erkenntnisse nochmals bestätigt werden.

Wenngleich inhaltliche Gemeinsamkeiten zwischen der Berichterstattung über immaterielle Werte und der Nachhaltigkeitsberichterstattung erkennbar sind, existieren zugleich inhaltliche Divergenzen. So sind die Informationen über das Strukturkapital, d. h. interne Prozesse, Standorte und Innovationen, kein expliziter Bestandteil der Nachhaltigkeitsberichterstattung. Vielmehr fokussiert die Berichterstattung über immaterielle Werte deren Wertschöpfung und stellt dementsprechend Informationen der strategischen Bedeutung als Erfolgstreiber im Unternehmen zur Verfügung, während die Nachhaltigkeitsberichterstattung die ausgewogene Berichterstattung⁷⁵⁸ über die drei Dimensionen der Nachhaltigkeit als Rechtfertigungsinstrument der Unternehmen gegenüber

⁷⁵¹ Vgl. GRI (2016), S. 7.

⁷⁵² Vgl. Stojanović-Blab und Blab (2017), S. 311.

⁷⁵³ Stojanović-Blab und Blab (2017), S. 311.

⁷⁵⁴ Vgl. Scheid und Müller (2019), S. 334.

⁷⁵⁵ Vgl. Stojanović-Blab und Blab (2017), S. 312.

⁷⁵⁶ Vgl. Kapitel 3.3.2.

⁷⁵⁷ Auch De Villiers und Sharma (2020) sowie Pedrini (2007) konstatieren, dass mittels der Nachhaltigkeitsberichterstattung Humankapitalinformationen bereitzustellen sind, vgl. De Villiers und Sharma (2020), S. 11; Pedrini (2007), S. 346.

⁷⁵⁸ Die GRI Standards legen die Berichtsinhalte anhand der Grundsätze der Einbeziehung von Stakeholdern, Nachhaltigkeitskontext, Wesentlichkeit und Vollständigkeit und die Berichtsqualität auf Grundlage der Genauigkeit, Ausgewogenheit, Klarheit, Vergleichbarkeit, Verlässlichkeit und Aktualität fest, vgl. Stojanović-Blab und Blab (2017), S. 310.

den Anspruchsgruppen priorisiert.⁷⁵⁹ Die Berichterstattung über immaterielle Werte sollte die ökologischen und sozialen Dimensionen der Nachhaltigkeit ebenfalls berücksichtigen, da auch auf Grundlage dieser Dimensionen Potenziale für die zukünftige Wertschöpfung gehoben werden können, die letztlich auf immaterielle Werte zurückzuführen sind.⁷⁶⁰ Dennoch ist die Nachhaltigkeitsberichterstattung im Zusammenhang mit der Finanzberichterstattung als nicht ausreichend anzusehen, um die gesamte Wertschöpfung für die Adressaten im Allgemeinen abzubilden, weshalb eine explizite, freiwillige Berichterstattung über immaterielle Werte notwendig ist.⁷⁶¹

4.4.3 Rahmenwerke mit explizitem Bezug zur Berichterstattung über immaterielle Werte und Würdigung

Wie aus der Abbildung immaterieller Werte mittels impliziter Ansätze deutlich wird, fokussieren Ansätze der Nachhaltigkeitsberichterstattung nicht die gesamte Brandbreite immaterieller Werte, weshalb sich explizite Ansätze der Berichterstattung immaterieller Werte herausgebildet haben. Die nachfolgenden Ausführungen stellen zunächst die historische Entwicklung von expliziten Ansätzen zur freiwilligen Berichterstattung über immaterielle Werte dar. Daran schließt sich die Vorstellung von drei Rahmenwerken zur freiwilligen Berichterstattung über immaterielle Werte an.

4.4.3.1 Historische Entwicklung von Ansätzen zur Ausgestaltung der freiwilligen Berichterstattung über immaterielle Werte

Die unzureichende Berücksichtigung immaterieller Werte in den verpflichtenden Rechnungslegungsnormen hat seit den 1980er Jahren dazu geführt, dass eine Vielzahl von Rahmenwerken entwickelt wurde, die Unternehmen bei der freiwilligen Berichterstattung unterstützen sollen.⁷⁶² Im Folgenden wird die Entwicklung von Rahmenwerken und Leitfäden zur freiwilligen Berichterstattung über immaterielle Werte in Grundzügen nachgezeichnet.⁷⁶³ Die nachfolgenden Ansätze unterscheiden sich teils grundlegend in Aufbau, Inhalt und Adressatengruppe.⁷⁶⁴

⁷⁵⁹ Vgl. WICI (2016), S. 8; Passetti und Cinquini (2014), S. 213; Oliveira et al. (2010), S. 579; Pedrini (2007), S. 360.

⁷⁶⁰ Vgl. AKIW (2013), S. 11–13.

⁷⁶¹ Vgl. WICI (2016), S. 9.

⁷⁶² Vgl. Abhayawansa (2014), S. 100.

⁷⁶³ Für umfangreiche Ausführungen sei auf die Publikationen von Zambon et al. (2020) und Abhayawansa (2014) verwiesen.

⁷⁶⁴ Vgl. Wulf und Rentzsch (2013), S. 48.

Die Entwicklung der Rahmenwerke zur freiwilligen Berichterstattung über immaterielle Werte datiert bis auf das Jahr 1989 zurück, in der die schwedische Konrad Group erstmalig Indikatoren zur Messung und Berichterstattung von immateriellen Werten bereitstellte.⁷⁶⁵ Weitere schwedische Initiativen gingen u. a. von Sveiby (1997) mit dem *Intangible Assets Monitor* und Edvinsson (1997) mit dem *Skandia Navigator* aus.⁷⁶⁶ Es folgten europäische Initiativen wie beispielsweise das Projekt MERITUM (2001), die *Guideline for Intellectual Capital Statements* (2003) des Dänischen Ministeriums für Wissenschaft, Technologie und Innovation sowie die „Grundsätze für eine effektive Kommunikation des Intellektuellen Kapitals“ (2008) der *European Federation of Financial Analysts Societies Commission on Intellectual Capital* (EFFAS CIC).⁷⁶⁷

Das vom AKIW (2004) veröffentlichte *Intellectual Capital Statement* (ICS) hat sich in Deutschland als eine Art Standard für die Kategorisierung und die freiwillige Berichterstattung im Zusammenhang mit immateriellen Werten herausgebildet.⁷⁶⁸ Weiterhin wurde in Deutschland die „Wissensbilanz – *Made in Germany*“ entwickelt, die der Selbstbewertung immaterieller Werte in kleinen und mittleren Unternehmen dient.⁷⁶⁹ Auf Grundlage der Wissensbilanz wurde zudem eine europäische Initiative gegründet, die das *InCaS: Intellectual Capital Statement – Made in Europe* für kleine und mittlere Unternehmen entwickelt hat.⁷⁷⁰

Die integrierte Berichterstattung gemäß dem Rahmenkonzept des IIRC, welches erstmalig im Jahr 2013 veröffentlicht wurde und in dem der Berichterstattung über immaterielle Werte ein hoher Stellenwert beigemessen wird, gewinnt zunehmend an Bedeutung.⁷⁷¹ Die Abbildung der Wertschaffung des Unternehmens stellt den zentralen Fokussierungspunkt der integrierten Berichterstattung dar.⁷⁷² Zugleich intendiert die integrierte Berichterstattung der zunehmenden Komplexität der Unternehmensberichterstattung durch eine Vielzahl

⁷⁶⁵ Vgl. Abhayawansa (2014), S. 107; Konrad Group (1990), S. 88.

⁷⁶⁶ Vgl. Sveiby (1997), S. 78; Edvinsson (1997), S. 371–372.

⁷⁶⁷ Vgl. Airtel-Vodafone Foundation (2001), S. 1–99; Danish Ministry of Science, Technology and Innovation (2003), S. 1–74; EFFAS CIC (2008), S. 1–9.

⁷⁶⁸ Vgl. AKIW (2004), S. 242–247. Für Publikationen, die den Vorschlag des AKIW (2004) als Standard in Deutschland deklarieren, vgl. u. a. Rieg (2014), S. 187.

⁷⁶⁹ Vgl. Herrmann (2013), S. 2; Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (2004), S. 1–48. Für vertiefende Informationen zur Entwicklung dieses Instruments vgl. Alwert (2012), S. 98–99.

⁷⁷⁰ Vgl. Mertins et al. (2009), S. 111.

⁷⁷¹ Vgl. Abhayawansa et al. (2019), S. 2. Abhayawansa et al. (2019) begründen diesen hohen Stellenwert mit der Berücksichtigung des Human-, Struktur- und Beziehungskapitals als Kategorien immaterieller Werte durch drei der insgesamt sechs Kapitalarten des Rahmenkonzepts, vgl. Abhayawansa et al. (2019), S. 2.

⁷⁷² Vgl. International Integrated Reporting Council (2013), S. 2.

von eigenständigen Informationsinstrumenten neben der Finanzberichterstattung zu begegnen, um eine bessere Verknüpfung der Informationen für die Stakeholder zu ermöglichen.⁷⁷³ Gegenüber anderen Werken handelt es sich bei der integrierten Berichterstattung ausschließlich um ein prinzipienorientiertes Rahmenwerk, welches keine expliziten Kriterien oder Indikatoren vorgibt.⁷⁷⁴ Dass die integrierte Berichterstattung explizit einen Einfluss auf die Berichterstattung über immaterielle Werte nimmt, konnten Terblanche und De Villiers (2019) zeigen, indem eine signifikant umfassendere Berichterstattung über immaterielle Werte bei integrierten Unternehmensberichten gegenüber traditionellen Unternehmensberichten zu konstatieren ist.⁷⁷⁵

Die *World Intellectual Capital/Assets Initiative* (WICI) versucht die Unternehmensberichterstattung um narrative und quantitative Informationen über immaterielle Werte zu erweitern, um die Wertschöpfung von Unternehmen umfangreicher abzubilden.⁷⁷⁶ Das im Jahr 2016 veröffentlichte Rahmenwerk WICI *Intangible Reporting Framework* (WIRF) beabsichtigt die bestehende Unternehmensberichterstattung wie beispielsweise die integrierte Berichterstattung um gezielte Informationen und Kennzahlen zu erweitern, die sowohl dem Unternehmen selbst als auch dessen Stakeholdern zugutekommen.⁷⁷⁷

Das jüngste Rahmenwerk ist das *Long Term Value Framework* (LTVF) des *Embankment Project for Inclusive Capitalism* (EPIC) (2018), das zum Ziel hat, die langfristige Unternehmensentwicklung, die besonders durch immaterielle Werte beeinflusst wird, für alle Stakeholder messbar zu machen.⁷⁷⁸ Durch eine gezielte Auswahl von vergleichbaren Kennzahlen versucht dieses Rahmenwerk, den durch die unzureichende Abbildung immaterieller Werte im Jahresabschluss resultierenden Unterschiedsbetrag zwischen Marktwert und Buchwert des Unternehmens besser zu artikulieren.⁷⁷⁹

4.4.3.2 Vorstellung ausgewählter Ansätze zur freiwilligen Berichterstattung über immaterielle Werte

Nachfolgend werden die Grundzüge des ICS, WIRF und LTVF erläutert, da diese die Grundlage für die Ableitung des Kriterienkatalogs der empirischen

⁷⁷³ Vgl. Freidank und Hinze (2015), S. 59.

⁷⁷⁴ Vgl. International Integrated Reporting Council (2013), S. 4.

⁷⁷⁵ Vgl. Terblanche und De Villiers (2019), S. 52.

⁷⁷⁶ Vgl. WICI (2016), S. 1.

⁷⁷⁷ Vgl. WICI (2016), S. 4.

⁷⁷⁸ Vgl. EPIC (2018), S. 3.

⁷⁷⁹ Vgl. EPIC (2018), S. 13.

Auswertung zur Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in Familienunternehmen bilden.⁷⁸⁰

4.4.3.2.1 Intellectual Capital Statement des Arbeitskreises „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V.

Das ICS stellt einen Vorschlag des AKIW für eine freiwillige Berichterstattung über alle bilanzierungsfähigen und nicht-bilanzierungsfähigen immateriellen Werte dar.⁷⁸¹ Als Ziel der Berichterstattung postuliert der AKIW „die Darlegung von Strategien zum Management immaterieller Werte und die Identifikation von Werttreibern.“⁷⁸² Das ICS dient besonders der Berichterstattung von Unternehmen öffentlichen Interesses wie beispielsweise kapitalmarktorientierten Unternehmen.⁷⁸³

Bei der Erstellung und Implementierung des ICS sind allgemeine Berichtsgrundsätze zu beachten.⁷⁸⁴ Im ICS ist auf alle sieben Kategorien immaterieller Werte einzugehen, ohne sich lediglich auf wesentliche immaterielle Werte zu beschränken.⁷⁸⁵ In Abhängigkeit des Geschäftsmodells können nicht alle Kategorien immaterieller Werte für ein Unternehmen von Bedeutung sein, wenngleich durch diese Vorgehensweise eine Abbildung der gesamten Wertschöpfungskette ermöglicht wird. Die Auswahl der relevanten Indikatoren des ICS folgt dem *management approach* und dem Grundsatz der Stetigkeit, die Analyse und Interpretation der bereitgestellten Informationen soll jedoch dem Adressaten obliegen.⁷⁸⁶ Als Berichterstattungsort des ICS dient gemäß korrespondierenden Meinungen des AKEU (2002) und des AKIW (2004) der Lagebericht.⁷⁸⁷

⁷⁸⁰ Die Argumentation und Motivation für die Auswahl dieser Rahmenwerke zur Erstellung des Kriterienkatalogs befindet sich in Kapitel 6.3.1.1.

⁷⁸¹ Vgl. AKIW (2004), S. 240–241. Im Erstellungsprozess des ICS wurden beispielsweise die *Guideline for Intellectual Capital Statements*, der *Skandia Navigator* oder auch der *Intangible Assets Monitor* berücksichtigt, die bereits im vorangestellten Kapitel im Zusammenhang mit der Entwicklung der Rahmenwerke zur freiwilligen Berichterstattung über immaterielle Werte thematisiert wurden, vgl. AKIW (2004), S. 240.

⁷⁸² AKIW (2003), S. 1234.

⁷⁸³ Vgl. AKIW (2004), S. 240.

⁷⁸⁴ Vgl. AKIW (2004), S. 240–242.

⁷⁸⁵ Vgl. AKIW (2004), S. 241. Dieser Grundsatz des ICS steht im Widerspruch mit den Grundsätzen des *Value Reporting* des AKEU (2002), das lediglich aus Sicht des Unternehmens relevante Kategorien immaterieller Werte priorisiert, vgl. AKEU (2002), S. 2339. Die Kategorien immaterieller Werte gemäß des AKIW wurden bereits in Kapitel 3.3.2 umfangreich erläutert.

⁷⁸⁶ Vgl. AKIW (2004), S. 241.

⁷⁸⁷ Vgl. AKEU (2002), S. 2340; AKIW (2004), S. 241.

Der strukturelle Aufbau des ICS ist in Tabelle 8 dargestellt. Im einführenden Teil des ICS wird die allgemeine Unternehmensstrategie für das Management immaterieller Werte sowie die Bedeutung immaterieller Werte für den langfristigen Unternehmenserfolg erläutert.⁷⁸⁸ Nach der Einführung erfolgt eine Konkretisierung der einzelnen Kategorien immaterieller Werte, indem jeweils die kategoriespezifische Unternehmensstrategie, die Messung der immateriellen Werte mittels Indikatoren einschließlich Definition und etwaiger Interdependenzen sowie eine abschließende Kommentierung vorzunehmen ist.⁷⁸⁹ Den Abschluss des ICS bildet eine Gesamteinschätzung der immateriellen Werte des Unternehmens.⁷⁹⁰ Da der Berichterstattung quantitativer Informationen gegenüber rein qualitativen Informationen im ICS ein höherer Stellenwert beigemessen wird, stehen für die Berichterstattung insgesamt 55 Indikatoren respektive Kennzahlen zur Verfügung.⁷⁹¹

Einführung	
Generelle Strategie des Managements immaterieller Werte; Zusammenhang zum langfristigen Unternehmenserfolg	
Angaben für jede Kategorie	
1. Strategie	spezifisch für die jeweilige Kategorie
2. Katalog der Indikatoren	aktueller Wert der Berichtsperiode; aktuelle(r) Wert(e) vergangener Berichtsperioden; wenn möglich, Sollwerte für zukünftige Periode(n)
3. Definition und Wechselwirkung der Indikatoren	Erläuterung und exakte Definition des Indikators und dessen erfolgte Differenzierung
4. Kommentar	Stand und Entwicklung der Kategorie
Zusammenfassung	
Bewertung der immateriellen Werte als Einheit	

Tabelle 8: Aufbau des ICS des AKIW⁷⁹²

Das ICS bildet in Deutschland einen Standard für die Kategorisierung und freiwillige Berichterstattung über immaterielle Werte, obwohl kein Unternehmen

⁷⁸⁸ Vgl. AKIW (2004), S. 242.

⁷⁸⁹ Vgl. AKIW (2004), S. 243.

⁷⁹⁰ Vgl. AKIW (2004), S. 243. Velte (2008) kritisiert am Aufbau des ICS, dass keine Abgrenzung zwischen immateriellen Vermögenswerten und GoF vorgenommen wird, vgl. Velte (2008), S. 395.

⁷⁹¹ Vgl. AKIW (2004), S. 244–247.

⁷⁹² Eigene Darstellung in Anlehnung an AKIW (2004), S. 243.

explizit den Vorschlag des AKIW umsetzt.⁷⁹³ Die empirischen Untersuchungen von Rieg (2014) und Hager und Hitz (2007), die einen Abgleich der Berichterstattungsintensität der Indikatoren des ICS in den Geschäftsberichten deutscher kapitalmarktorientierter Unternehmen vornahmen, zeigen eine geringe, aber gleichwohl zunehmende Berichterstattung über immaterielle Werte.⁷⁹⁴ Wie der AKIW (2013) konstatiert, sind die im Rahmen des ICS fokussierten immateriellen Werte aufgrund der zunehmenden Bedeutung von Nachhaltigkeitsinformationen als nicht mehr vollständig anzusehen, da die ökologische und soziale Dimension immaterieller Werte unberücksichtigt bleibt.⁷⁹⁵

Die Ausführungen zum ICS des AKIW verdeutlichen, dass einerseits eine umfassende Darstellung der Wertschöpfung immaterieller Werte forciert wird, da stets zu allen Kategorien Informationen seitens der Unternehmen bereitgestellt werden sollen. Andererseits wird der zunehmenden Relevanz immaterieller Werte mit Bezug auf ökologische und soziale Themen keine Relevanz im ICS beigemessen, weshalb auf Grundlage der Indikatoren des ICS keine abschließende Aussage über die in dieser Arbeit zu analysierende Berichterstattungsqualität immaterieller Werte getroffen werden kann.

4.4.3.2.2 WICI Intangible Reporting Framework der World Intellectual Capital/Assets Initiative

Das prinzipienorientierte WIRF versucht die Berichterstattung über immaterielle Werte, spezifischer die Berichterstattung über deren Schaffung, Identifizierung, Verwaltung, Kombination und Nutzung, zu verbessern.⁷⁹⁶ Mittels der Berichterstattung des WIRF soll folglich für das berichtende Unternehmen und dessen Stakeholder die Wertschöpfung und der Unternehmenswert konkreter dargestellt werden können.⁷⁹⁷

Die Umsetzung der Grundsätze des WIRF soll gemäß der WICI für die Unternehmen keine Erstellung eines zusätzlichen Berichts forcieren; vielmehr sollen die Informationen über immaterielle Werte in die bestehende Unternehmensberichterstattung aufgenommen werden.⁷⁹⁸ Auf diese Weise fügt sich das WIRF in das Rahmenwerk der integrierten Berichterstattung ein, welches u. a. in

⁷⁹³ Vgl. Rieg (2014), S. 187. Rieg (2014) begründet diesen Standard insbesondere mit der Berücksichtigung des ICS innerhalb des DRS 15, vgl. Rieg (2014), S. 187. Der derzeit gültige DRS 20 beinhaltet jedoch keinen direkten Bezug zum ICS.

⁷⁹⁴ Vgl. Rieg (2014), S. 191; Hager und Hitz (2007), S. 218.

⁷⁹⁵ Vgl. AKIW (2013), S. 11.

⁷⁹⁶ Vgl. WICI (2016), S. 4.

⁷⁹⁷ Vgl. WICI (2016), S. 4.

⁷⁹⁸ Vgl. WICI (2016), S. 10.

Folge von Problemen in der Unternehmensberichterstattung aufgrund zunehmender Komplexität und einem Verlust an Entscheidungsrelevanz entstand.⁷⁹⁹ Im Rahmen der Berichterstattung ist es nicht zwangsläufig notwendig, den monetären Wert der immateriellen Werte zu bestimmen, da auch qualitative und quantitative Informationen – teils sogar besser – die Werthaltigkeit immaterieller Werte vermitteln können.⁸⁰⁰ WICI adaptiert für das WIRF die international verbreitete Kategorisierung immaterieller Werte in Human-, Beziehungs- und Organisationskapital.⁸⁰¹

Um die Berichterstattung über immaterielle Werte zu verbessern, führt das WIRF fünf Prinzipien an, die den Prinzipien der integrierten Berichterstattung des IIRC und den „Grundsätzen für eine effektive Kommunikation des Intellektuellen Kapitals“ der EFFAS CIC in Teilen entstammen, wie Tabelle 9 verdeutlicht.⁸⁰²

WICI (2016)	IIRC (2013)	EFFAS CIC (2008)
Wesentlichkeit	x	
Konnektivität	x	
Prägnanz	x	
Vergleichbarkeit	x	x
Zukunftsorientierung	x	x

Tabelle 9: Berichterstattungsprinzipien des WIRF unter Berücksichtigung ihrer Herkunft⁸⁰³

Das Prinzip der Wesentlichkeit sieht vor, dass lediglich Informationen über jene immateriellen Werte bereitgestellt werden, welche die höchste Bedeutung für die Wertschöpfung des Unternehmens besitzen.⁸⁰⁴ Da immaterielle Werte sowohl die finanzielle als auch die nichtfinanzielle Unternehmensleistung beeinflussen, sollte im Rahmen des Prinzips der Konnektivität von Informationen ein Zusammenhang zwischen Unternehmensstrategie, Geschäftsmodell und finanzieller Unternehmensleistung erläutert werden.⁸⁰⁵ Immaterielle Werte sind zumeist einzigartig, weshalb eine ausführliche Erläuterung notwendig erscheint,

⁷⁹⁹ Vgl. Freidank und Hinze (2015), S. 59; Krzus (2011), S. 274–275.

⁸⁰⁰ Vgl. WICI (2016), S. 10.

⁸⁰¹ Vgl. WICI (2016), S. 15–16. Das Organisationskapital entspricht hierbei der Definition des Strukturkapitals in Kapitel 3.3.2.

⁸⁰² Vgl. WICI (2016), S. 18, 38. Für die Berichterstattungsprinzipien des IIRC und der EFFAS CIC vgl. IIRC (2013), S. 16–23; EFFAS CIC (2008), S. 4–6.

⁸⁰³ Eigene Darstellung.

⁸⁰⁴ Vgl. WICI (2016), S. 18.

⁸⁰⁵ Vgl. WICI (2016), S. 19.

jedoch zielt das Prinzip der Prägnanz auf eine kurze und dennoch verständliche Berichterstattung immaterieller Werte ab.⁸⁰⁶ Um den Adressaten eine zeitliche Vergleichbarkeit zu ermöglichen, sollten Unternehmen regelmäßig über wesentliche immaterielle Werte berichten.⁸⁰⁷ Das letzte Berichterstattungsprinzip bildet die Zukunftsorientierung, nach der die Informationsbereitstellung sich auf die zukünftige Wertschöpfung ausrichten sollte.⁸⁰⁸

WICI deklariert das Zusammenwirken von verbalen und quantitativen Informationen in Form von Leistungsindikatoren als bedeutsames Qualitätskriterium für die Berichterstattung über immaterielle Werte.⁸⁰⁹ Die Verwendung von Leistungsindikatoren ermöglicht eine Verbesserung der Zuverlässigkeit, Relevanz, Transparenz und Vergleichbarkeit.⁸¹⁰ Weiterhin erfolgt eine Unterscheidung in Zukunfts- und Vergangenheitsindikatoren sowie in allgemeine, industriespezifische und organisationsspezifische Leistungsindikatoren.⁸¹¹

Der grundlegende Berichts Aufbau des WIRF ist in Tabelle 10 dargestellt. Da es sich beim WIRF um ein prinzipienorientiertes Rahmenwerk handelt, muss die Reihenfolge der Berichterstattung nicht dem grundlegenden Berichts Aufbau in Tabelle 10 entsprechen, sondern ist entsprechend der Wertschöpfung des Unternehmens zu adaptieren.⁸¹² Zudem handelt es sich bei den im Rahmenwerk erläuterten Indikatoren lediglich um Beispielangaben, die um weitere Indikatoren wie beispielsweise die industriespezifischen Indikatoren der WICI erweitert werden können.⁸¹³

Das WIRF weist gegenüber dem ICS zusätzliche Indikatoren zur Berichterstattung über immaterielle Werte auf. Da sich das WIRF als eine Ergänzung zur Finanz- und Nachhaltigkeitsberichterstattung positioniert, sind nur bedingt ökologische und soziale Aspekte in die Indikatoren integriert wurden.⁸¹⁴ Lediglich über den Indikator „Aufnahme in einen Socially Responsible Index-Fonds“ wird indirekt die Nachhaltigkeitsleistung des Unternehmens der Kategorie In-

⁸⁰⁶ Vgl. WICI (2016), S. 19.

⁸⁰⁷ Vgl. WICI (2016), S. 19.

⁸⁰⁸ Vgl. WICI (2016), S. 19.

⁸⁰⁹ Vgl. WICI (2016), S. 20. Da im WIRF Leistungsindikatoren prinzipiell als quantitativ definiert sind, unterscheidet sich die Definition mit der Einschätzung des Deutschen Rechnungslegungs Standards Committees e. V., die Indikatoren im DRS 20 als qualitative oder quantitative Größe definieren, Kennzahlen hingegen als ausschließlich quantitative Maßgrößen, vgl. DRS 20.11.

⁸¹⁰ Vgl. WICI (2010), S. 1.

⁸¹¹ Vgl. WICI (2016), S. 20–21.

⁸¹² Vgl. WICI (2016), S. 22.

⁸¹³ Vgl. WICI (2016), S. 22. Für Informationen zu den industriespezifischen Indikatoren siehe WICI (2021) und die dortigen Verweise.

⁸¹⁴ Vgl. WICI (2016), S. 9.

vestorenkapital tangiert, da eine Aufnahme eine Verringerung der Kapitalkosten des Unternehmens ermöglichen kann.⁸¹⁵

Darstellung der Aktivitäten und des Wertschöpfungsmodells
<ol style="list-style-type: none"> 1. Managementphilosophie 2. Überblick über das Unternehmen
Immaterielle Werte und Wertschöpfung mit Vergangenheits-Gegenwarts-Bezug
<ol style="list-style-type: none"> 1. Strategie 2. Geschäftsmodell und -aktivitäten 3. Immaterielle Werte als strategische Ressourcen 4. gegenwärtige Unternehmensleistung
Immaterielle Werte und Wertschöpfung mit Gegenwarts-Zukunfts-Bezug
<ol style="list-style-type: none"> 1. Strategie in einem sich verändernden Geschäftsumfeld und Nutzung von immateriellen Werten 2. Identifizierung von Risiken und Maßnahmen zur Erhaltung und/oder Verbesserung immaterieller Werte 3. Unternehmensziele und Nachhaltigkeit der Unternehmenstätigkeit

Tabelle 10: Berichtsaufbau des WIRF⁸¹⁶

4.4.3.2.3 Long Term Value Framework des Embankment Project for Inclusive Capitalism

Die Intention des EPIC für die Initiierung des LTVF ist die Bereitstellung von Indikatoren zur Messung des langfristigen Unternehmenswertes, da die gegenwärtige Fokussierung der Unternehmen auf eine kurzfristige Gewinngenerierung und weniger auf die langfristige Perspektive sowohl für die Gesellschaft als auch die Wirtschaft nicht ausschließlich positive Auswirkungen hat.⁸¹⁷ Insbesondere immaterielle Werte stellen die Werttreiber des langfristigen Unternehmenswertes dar und sollen mittels des LTVF besser erfasst und kommuniziert werden.⁸¹⁸

Als Oberkategorien der Werttreiber des langfristigen Unternehmenserfolgs wurden Human-, Kunden- und Gesellschaftskapital sowie die *Corporate Governance*, als Ordnungsrahmen der Unternehmensführung und Kontrolle, identifiziert.⁸¹⁹ Die den Oberkategorien zugeordneten Unterkategorien beinhalten

⁸¹⁵ Vgl. WICI (2016), S. 29.

⁸¹⁶ Eigene Darstellung.

⁸¹⁷ Vgl. EPIC (2018), S. 7.

⁸¹⁸ Vgl. Grummer (2018).

⁸¹⁹ Vgl. EPIC (2018), S. 8–9.

vordefinierte Leistungsindikatoren, die den langfristigen Unternehmenswert abbilden sollen. Die vollständige Kategorisierung des LTVF ist in Tabelle 11 abgebildet.⁸²⁰

Oberkategorie	Unterkategorie	ökonomische Kategorisierung
Humankapital	Humankapitalzusammensetzung	Humankapital
	Mitarbeitergesundheit	Humankapital
	Organisationskultur	Humankapital
Kundenkapital	Innovation	Innovationskapital
	Kundenvertrauen	Kundenkapital
	Kundengesundheit	Kundenkapital
Gesellschaftskapital	Wirtschaftliche Entwicklung und Schaffung von Arbeitsplätzen	Lieferantenkapital
	zielgerichtetes gesellschaftliches Engagement	Beziehungskapital
	Begrenzung von Umweltbelastungen	Prozesskapital
	Diversität und Inklusion	Humankapital
<i>Corporate Governance</i>	Eignung der Entscheidungsträger	Humankapital
	Zusammenarbeit der Entscheidungsträger	Humankapital
	Leistungsüberwachung und Zielvereinbarungen	Humankapital

Tabelle 11: Kategorisierung der Werttreiber des LTVF⁸²¹

Das LTVF zielt vollends auf die Bereitstellung von Indikatoren zur Messung des langfristigen Unternehmenswertes ab, ohne die derzeitige Berichterstattung ausweiten zu wollen oder eine konkrete Berichtsstruktur – wie beim ICS oder WICI vorgegeben – zu beinhalten.⁸²² Die Kategorisierung des LTVF weicht vom Standard des AKIW (2001) ab, dennoch ist eine Zuordnung gemäß der ökonomischen Kategorisierung immaterieller Werte,⁸²³ die primär anhand eines Abgleichs der Indikatoren des ICS mit dem LTVF erfolgte, möglich, wie gleichsam Tabelle 11 darstellt. Fünf der sieben Kategorien immaterieller Werte werden durch das LTVF abgedeckt, sodass lediglich für Standort- und Investorenkapital keine spezifischen Indikatoren bereitgestellt werden, wenngleich Investoren in der Unterkategorie „zielgerichtetes gesellschaftliches Engagement“ berücksichtigt werden. Durch die Berücksichtigung von Indikatoren zur Messung der Gesundheit der Mitarbeiter und Kunden sowie des Gesellschaftskapi-

⁸²⁰ Die Zuordnung der Unterkategorie „Wirtschaftliche Entwicklung und Schaffung von Arbeitsplätzen“ zu der Kategorie Lieferantenkapital erfolgte, da die gemäß des LTVF zur Verfügung zu stellende Kennzahl der Bruttowertschöpfung ähnlich zum Indikator Wertschöpfungstiefe des ICS der Kategorie Lieferantenkapital entspricht. Für die im LTVF erläuterten Indikatoren vgl. EPIC (2018), S. 41–73.

⁸²¹ Eigene Darstellung.

⁸²² Vgl. EPIC (2018), S. 75.

⁸²³ Vgl. Kapitel 3.3.2.

tals integriert das LTVF in Teilen den im Rahmen der Nachhaltigkeitsberichterstattung proklamierten Ansatz der *Triple Bottom Line*, der im ICS nicht berücksichtigt wird.⁸²⁴

4.5 Synopse der bisherigen Erkenntnisbeiträge

Die bisherigen Erkenntnisse der in diesem Kapitel erfolgten ökonomischen Analyse der Unternehmensberichterstattung als geeignetes Instrument zur Abbildung immaterieller Werte werden nachfolgend dargestellt. Diese Ergebnisse bilden zugleich die Grundlage für die empirische Analyse der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung.

Auf Grundlage theoretischer Erklärungsansätze bestehen für Unternehmen weitreichende Anreize, die eine umfassende Berichterstattung über immaterielle Werte begründen.⁸²⁵ So können auf Basis der Prinzipal-Agenten-Theorie, der Stakeholder-Theorie, der Signalling-Theorie sowie der Legitimitätstheorie mittels eines Theoriegerüsts, welches die Interdependenzen der Theorien berücksichtigt, die Anreize für die Berichterstattung abgeleitet werden. Als Gründe, die eine umfassende Berichterstattung über immaterielle Werte fundieren, resultieren der Abbau asymmetrischer Informationen, die Erfüllung der Rechenschaft sowie die Signalisierung von Legitimität und Exzellenz.

Die Ausführungen der Abbildung immaterieller Werte im IFRS-Abschluss verdeutlichen,⁸²⁶ dass besonders selbst erstellte immaterielle Werte eines Unternehmens nicht in der Bilanz angesetzt werden dürfen, wodurch zum Teil erhebliche Marktwert-Buchwert-Lücken resultieren. Umfassende Anhangangaben zu nicht-aktivierungsfähigen immateriellen Werten werden – abseits der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen – lediglich empfohlen. Entsprechend würde erst eine freiwillige Berichterstattung über immaterielle Werte im Anhang die Defizite aufgrund der lediglich partiellen Aktivierungsfähigkeit vermindern, sodass der IFRS-Abschluss grundsätzlich ein geeignetes Instrument zur Analyse der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte für diese Arbeit darstellt.

Die Analyse der Lageberichterstattung offenbart,⁸²⁷ dass im Lagebericht und in der NFE grundsätzlich weitreichende Anknüpfungspunkte für eine umfassende Berichterstattung über immaterielle Werte vorliegen. Insbesondere die

⁸²⁴ Vgl. AKIW (2013), S. 11–13.

⁸²⁵ Vgl. Kapitel 4.1.

⁸²⁶ Vgl. Kapitel 4.3.1

⁸²⁷ Vgl. Kapitel 4.3.2

Aspekte der NFE lassen sich den Kategorien immaterieller Werte zuordnen, sodass durch die Pflicht zur Erstellung einer NFE ein positiver Impuls auf die Berichterstattung über immaterielle Werte zu erwarten ist. Hingegen restringieren u. a. der Berichterstattungsgrundsatz der Wesentlichkeit respektive die doppelte bzw. dreifache Wesentlichkeitsschwelle der NFE i. V. m. mit der geforderten Steuerungsrelevanz gemäß DRS 20.106 eine umfassende Abbildung immaterieller Werte mittels nichtfinanzieller Leistungsindikatoren und Risiken. Nichtsdestotrotz ist der Lagebericht einschließlich NFE grundsätzlich als Analyseeinheit für die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte geeignet, da über immaterielle Werte – wenngleich nicht umfassend – zu berichten ist und zusätzliche freiwillige Informationen möglich sind.

Aufgrund bestehender Defizite bezüglich der Berichterstattung über immaterielle Werte im IFRS-Abschluss und in der Lageberichterstattung stellt die freiwillige Berichterstattung einen Lösungsmechanismus dar.⁸²⁸ Die freiwillige Berichterstattung kann sowohl innerhalb der Finanzberichterstattung als auch in eigenständigen Berichten, wie beispielsweise Nachhaltigkeitsberichten, erfolgen. Wenngleich die Nachhaltigkeitsberichterstattung lediglich partiell über das Human- und Beziehungskapital die Berichterstattung über immaterielle Werte tangiert, sind Nachhaltigkeitsberichte und weitere freiwillige Berichte, die der Unternehmensberichterstattung zuzuordnen sind, für die Analyse der Berichterstattungsqualität geeignet und entsprechend in der nachfolgenden empirischen Analyse zu berücksichtigen.

Bereits seit den 1980er Jahren bestehen explizite Ansätze, welche die Verbesserung der freiwilligen Berichterstattung über immaterielle Werte intendieren. Dabei sind explizit das ICS, das WIRF sowie das LTVF hervorzuheben, die allesamt ein breites Spektrum von Indikatoren bereitstellen. Dieses Spektrum ermöglicht eine umfassende Abbildung der immateriellen Werte aller Kategorien sowie eine Berücksichtigung der gemäß des AKIW (2013) postulierten Notwendigkeit, die soziale und ökologische Dimension immaterieller Werte zusätzlich zur ökonomischen Dimension zu berücksichtigen.⁸²⁹ Daher erfolgt die Ableitung des Kriterienkatalogs für die folgende empirische Analyse auf Grundlage der Indikatoren aus den vorangestellten Rahmenwerken.⁸³⁰

⁸²⁸ Vgl. Kapitel 4.4.

⁸²⁹ Vgl. AKIW (2013), S. 11–13.

⁸³⁰ Für weitere Argumente, welche die Berücksichtigung dieser Rahmenwerke für die Erstellung des Kriterienkatalogs begründen, vgl. Kapitel 6.3.1.1.

5 Ableitung des Bezugsrahmenmodells und der Hypothesen unter Berücksichtigung bisheriger Erkenntnisbeiträge und des Forschungsstands

Die in den vorangestellten Kapiteln dargelegten Grundlagen zu immateriellen Werten im Allgemeinen und in Familienunternehmen im Speziellen bilden die theoretische Basis für den in diesem Kapitel durchgeführten systematischen Literatur-Review (Kapitel 5.1) und der sich daran anschließenden Ableitung des Bezugsrahmenmodells der empirischen Untersuchung (Kapitel 5.2). Aus den theorie- und empiriegeleiteten Erkenntnissen werden letztlich die Hypothesen für die nachgelagerte empirische Analyse hergeleitet (Kapitel 5.3).

5.1 Darstellung des Forschungsstands mittels eines systematischen Literatur-Reviews

Die Erstellung eines Literatur-Reviews stellt eine Schlüsselaufgabe eines jeden Forschungsprojektes dar, um die bisherige Evidenz der Forschungsdisziplin darzustellen.⁸³¹ Der in diesem Kapitel dargestellte Forschungsstand dient der Synthese der bisherigen Erkenntnisse und der Verifizierung der Forschungslücke, da die Forschungsfragen bis dato lediglich sachlogisch hergeleitet wurden.⁸³²

Es steht ein Kontinuum an Methodiken zur Erstellung eines Literatur-Reviews zur Verfügung, welches von regelbasierten bis zu regellosen Methodiken reicht.⁸³³ Das Kontinuum unterscheidet hierbei von regellos zu regelbasiert folgende Literatur-Reviews: traditioneller Autoren-Review, narrativer Literatur-Review, Forschungssynthese und Metaanalyse, systematischer Literatur-Review sowie strukturierter Literatur-Review.⁸³⁴

Für die Erhebung des Forschungsstands dieser Arbeit wurde als Methodik der regelbasierte Ansatz des systematischen Literatur-Reviews gewählt, da dieser insbesondere für Disziplinen mit einem quantitativen Verständnis – wie er dieser Arbeit zugrunde liegt – geeignet ist.⁸³⁵ Abbildung 11 zeigt die sieben

⁸³¹ Vgl. Tranfield et al. (2003), S. 207.

⁸³² Vgl. Kapitel 1.2.

⁸³³ Vgl. Massaro et al. (2016), S. 769.

⁸³⁴ Vgl. Massaro et al. (2016), S. 769. Andere Publikationen unterscheiden nicht zwischen einem systematischen und einem strukturierten Literatur-Review, weshalb auch in dieser Arbeit nachfolgend für eine regelbasierte Vorgehensweise lediglich der Begriff des systematischen Literatur-Reviews Verwendung findet.

⁸³⁵ Vgl. Tranfield et al. (2003), S. 212.

Arbeitsschritte des systematischen Literatur-Reviews gemäß Fink (2014) und in welchen der nachfolgenden Kapitel die Abhandlung ebendieser erfolgt.⁸³⁶

Arbeitsschritte des systematischen Literatur-Reviews gemäß Fink (2014)	Kapitel
1. Definition der Forschungsfrage 2. Wahl der Datenquellen 3. Definition der Suchbegriffe 4. Anwendung der praktischen Auswahlkriterien 5. Anwendung der methodischen Auswahlkriterien	5.1.1
6. Durchführung des Literatur-Reviews	5.1.2
7. Synthese der Ergebnisse	5.1.3

Abbildung 11: Arbeitsschritte eines systematischen Literatur-Reviews⁸³⁷

5.1.1 Vorgehensweise bei der Selektion relevanter Beiträge

Zu Beginn des systematischen Literatur-Reviews steht die Definition der Forschungsfrage, um die relevanten Beiträge zielgerichtet selektieren zu können (Schritt 1).⁸³⁸ Da im Rahmen dieser Arbeit die Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in Familienunternehmen identifiziert (FF1) und signifikante Unterschiede der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in Familienunternehmen auf Basis expliziter Wahlrechte der NFE (FF2) analysiert werden, sind nachfolgend lediglich Beiträge, die ebenfalls diese Forschungsfragen in Bezug auf Familienunternehmen analysiert haben, in den systematischen Literatur-Review einzubeziehen.⁸³⁹ Insofern in den Untersuchungen keine explizite Definition von Berichterstattungsqualität angeführt, sondern lediglich eine dichotome Gewichtung (0 oder 1) im Sinne eines Vorhandenseins abgeprüft wurde, sind diese Studien dennoch im Rahmen des systematischen Literatur-Reviews einzubeziehen. Als Datenquellen wurden die Datenbanken *Web of Science*, *Google Scholar*, *SSRN*, *EBSCOhost* und

⁸³⁶ Vgl. Fink (2014), S. 3–5.

⁸³⁷ Eigene Darstellung in Anlehnung an Fink (2014), S. 3–5.

⁸³⁸ Vgl. Fink (2014), S. 3.

⁸³⁹ Vgl. für die Definition der Forschungsfragen dieser Arbeit Kapitel 1.2.

ScienceDirect verwendet, da diese bereits in wissenschaftlichen Publikationen, die einen systematischen Forschungsstand im Kontext der Berichterstattung erstellten, verwendet wurden (Schritt 2).⁸⁴⁰

In Schritt 3 werden die Suchbegriffe für die systematische Suche in den Datenbanken definiert. In Anlehnung an Traxler (2016) erfolgte zuerst eine Konkretisierung von Schlagwörtern in Abhängigkeit der vorangestellten Forschungsfragen.⁸⁴¹ Als primäre Schlagwörter dienten hierbei: (1) immaterielle Werte, (2) Familienunternehmen, (3) Berichterstattung. Zudem wurden für (1) etwaige synonyme Begriffe für immaterielle Werte⁸⁴² als auch die Kategorien gemäß der internationalen Dreiteilung und der Kategorisierung des AKIW (2001)⁸⁴³ von immateriellen Werten sowie für (3) auch der Begriff Offenlegung berücksichtigt. Die Suche resultierte entsprechend immer als Kombination dieser drei Schlagwörter. Selbige Vorgehensweise erfolgte zusätzlich für die im wissenschaftlichen Diskurs geläufigen englischsprachigen Übersetzungen.⁸⁴⁴ Da mittels FF2 (regulatorische Dimensionen) ebenfalls die Berichterstattung über immaterielle Werte in Familienunternehmen untersucht wird und die Pflicht zur Erstellung einer NFE zugleich eine Determinante von FF1 darstellt, wurden keine expliziten Suchbegriffe für diese Forschungsfrage definiert. Eine Übersicht der Schlagwörter befindet sich in Anhang A in den Tabellen 58 und 59.

In Schritt 4 sind die praktischen Auswahlkriterien der Suche anzuwenden. Darunter sind all jene Kriterien zu subsumieren, die eine Ein- bzw. Ausgrenzung von Publikationen auf Basis ihrer Relevanz bedeuten.⁸⁴⁵ Wie bereits im Rahmen der Suchbegriffsdefinition angeführt, wurden sowohl deutsch- als auch englischsprachige Beiträge einbezogen, die Determinanten und/oder regulatorische Dimensionen der NFE der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in Familienunternehmen untersuchten.⁸⁴⁶ Es erfolgte keine Einschränkung bei der Länderselektion. Zudem werden all jene Publikationen berücksichtigt,

⁸⁴⁰ Vgl. u. a. Velte und Stawinoga (2017), S. 279. An dieser Stelle sei angemerkt, dass durchaus weitere Datenbanken zur Verfügung stehen, siehe beispielhaft Traxler (2016), S. 53.

⁸⁴¹ Vgl. Traxler (2016), S. 51.

⁸⁴² So wurden u. a. die Begriffe für bilanzierungsfähige immaterielle Werte nach HGB (immaterielle Vermögensgegenstände) und IFRS (immaterielle Vermögenswerte) einbezogen.

⁸⁴³ Vgl. Kapitel 3.3.2.

⁸⁴⁴ Entsprechend resultierte für die deutschsprachigen Schlagwörter $15 * 1 * 2 = 30$ und für die englischsprachigen Schlagwörter $16 * 2 * 2 = 64$ Kombinationsmöglichkeiten. Auf eine Kombination deutscher und englischer Schlagwörter wurde verzichtet.

⁸⁴⁵ Vgl. Fink (2014), S. 5.

⁸⁴⁶ Beiträge, für die lediglich eine englischsprachige Zusammenfassung vorlag, wurden ebenfalls in den Forschungsstand einbezogen.

die bis zum Februar 2020⁸⁴⁷ publiziert wurden.⁸⁴⁸ Auf eine Auswahl methodischer Kriterien (Schritt 5), die eine weitere Begrenzung der Ergebnisse auf Basis der wissenschaftlichen Qualität der Publikationen einschließen,⁸⁴⁹ wurde zur Veranschaulichung eines umfassenden Forschungsstands und in Einklang mit bisherigen Publikationen verzichtet.⁸⁵⁰

5.1.2 Überblicksartige Darstellung der identifizierten Publikationen

Aus der Durchführung des Literatur-Reviews (Schritt 6) entsprechend der im vorangestellten Kapitel erläuterten Vorgehensweise resultieren zehn relevante Publikationen, die in diesem Kapitel überblicksartig dargestellt werden. In Tabelle 12 sind die identifizierten Publikationen mitsamt der primären Untersuchungsmethodiken und des Stichprobenumfangs dargestellt.

Alle identifizierten Beiträge wurden in wissenschaftlichen Zeitschriften publiziert und untersuchten börsennotierte Unternehmen⁸⁵¹ ausschließlich auf die Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte.⁸⁵² Die Beschränkung auf börsennotierte Unternehmen lässt sich mit einer höheren Verpflichtung der Unternehmen aufgrund regulatorischer Anforderungen und der grundlegend höheren Bereitschaft zur Bereitstellung von Informationen aufgrund der Vertrauensschaffung gegenüber den Adressaten begründen.⁸⁵³

⁸⁴⁷ Eine untere Grenze des Publikationsjahres wurde nicht fixiert, um einen möglichst umfassenden Literatur-Review zu erhalten.

⁸⁴⁸ Da besonders bei *Google Scholar* Treffer im sechsstelligen Umfang vorlagen, erfolgte eine Berücksichtigung aller Beiträge mindestens bis zu Seite 30 der Suchergebnisse.

⁸⁴⁹ Vgl. Fink (2014), S. 5.

⁸⁵⁰ Vgl. u. a. Traxler (2016), S. 51.

⁸⁵¹ Die Publikationen untersuchten nicht ausschließlich den Unternehmenstypus Familienunternehmen, da teilweise auch ein Vergleich zwischen Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen angestrebt wurde.

⁸⁵² Es konnten keine Publikationen identifiziert werden, die die Unterschiede der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte auf Grundlage regulatorischer Dimensionen der NFE analysierten.

⁸⁵³ Vgl. Scaltrito (2016), S. 275; Loderer und Waelchli (2010), S. 40; Firth (1979), S. 279. Die umfassenderen regulatorischen Anforderungen für börsennotierte Unternehmen als Teilmenge der kapitalmarktorientierten Unternehmen zeigt sich beispielhaft auch an den Offenlegungspflichten der Lageberichterstattung in Deutschland gemäß DRS 20 in den Kapiteln 4.3.2.3 und 4.3.2.4.

Nr.	Autoren	Untersuchungs- methodiken ⁸⁵⁴	Stichprobe
1	Hidalgo et al. (2011)	Inhaltsanalyse; multiple (nicht)lineare Regression	100 Unternehmen
2	Nurunnabi et al. (2011)	Inhaltsanalyse; multiple lineare Regression	90 Unternehmen
3	Gan et al. (2013)	Inhaltsanalyse; multiple lineare Regression	100 Unternehmen
4	Haji und Mohd Ghazali (2013)	Inhaltsanalyse; multiple lineare Regression	51 Unternehmen
5	Beldi et al. (2014)	Inhaltsanalyse; multiple lineare Regression	201 Unternehmen
6	Muttakin et al. (2015)	Inhaltsanalyse; multiple nichtlineare Regression	116 Unternehmen
7	Ishak et al. (2016)	Inhaltsanalyse; multiple lineare Regression	55 Unternehmen
8	Kamardin et al. (2017)	Inhaltsanalyse; multiple lineare Regression	55 Unternehmen
9	Mutki und Istianingsih (2018)	Inhaltsanalyse; multiple lineare Regression	284 Unternehmen
10	Mubarik et al. (2019)	Inhaltsanalyse; multiple nichtlineare Regression	99 Unternehmen

Tabelle 12: Überblick über die identifizierten Publikationen des systematischen Literatur-Reviews⁸⁵⁵

Die Publikationen verwendeten allesamt als primäre Untersuchungsmethodiken eine Inhaltsanalyse⁸⁵⁶ und eine anschließende multiple lineare und/oder nichtlineare Regressionsanalyse⁸⁵⁷ zur Verifizierung der Determinanten. Während das Gros der Publikationen (70%) ausschließlich eine multiple lineare Regressionsanalyse durchführte,⁸⁵⁸ verwendeten Mubarik et al. (2019) und Muttakin et al. (2015) ausschließlich eine multiple nichtlineare (quadratische) Regressionsanalyse.⁸⁵⁹ Hidalgo et al. (2011) führten sowohl eine lineare als auch eine nichtlineare Regressionsanalyse durch.⁸⁶⁰ Zudem präzisierten Haji und Mohd

⁸⁵⁴ Die Spalte bildet lediglich die primären Methodiken zur finalen Hypothesenüberprüfung ab. Es wurden weitere statistische Verfahren in den Publikationen berücksichtigt.

⁸⁵⁵ Eigene Darstellung.

⁸⁵⁶ Vgl. Kapitel 6.2.1 für die Darstellung der Eignung der Inhaltsanalyse für die Beantwortung der Forschungsfragen dieser Arbeit.

⁸⁵⁷ Vgl. Kapitel 6.2.2 für die Darstellung der Eignung multivariater Verfahren für die Beantwortung der Forschungsfragen dieser Arbeit.

⁸⁵⁸ Vgl. Mutki und Istianingsih (2018), S. 337; Kamardin et al. (2017), S. 3105; Ishak et al. (2016), S. 7227; Beldi et al. (2014), S. 111; Haji und Mohd Ghazali (2013), S. 38; Gan et al. (2013), S. 59; Nurunnabi et al. (2011), S. 208.

⁸⁵⁹ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 147; Muttakin et al. (2015), S. 222.

⁸⁶⁰ Vgl. Hidalgo et al. (2011), S. 491–492.

Ghazali (2013) die angewendete Methodik der multiplen linearen Regressionsanalyse, indem diese eine Paneldatenanalyse durchführten, um die mehrjährige Datenstruktur zu berücksichtigen.⁸⁶¹

In Abbildung 12 werden die geografischen Schwerpunkte bisheriger Untersuchungen dargestellt, die diesbezüglich eine geringe Disparität aufweisen. Bislang haben die Publikationen primär Determinanten in Familienunternehmen auf dem asiatischen Kontinent analysiert, jeweils eine Publikation berücksichtigte das Offenlegungsverhalten mexikanischer⁸⁶² und französischer⁸⁶³ Familienunternehmen, also Nordamerika und Europa. Die Untersuchungszeiträume enden bei 80% der Publikationen spätestens mit dem Jahr 2011, während die jüngsten Untersuchungszeiträume in den Jahren 2013⁸⁶⁴ und 2017⁸⁶⁵ enden (20%). Zudem betrachten 90% der identifizierten Beiträge mindestens zwei Jahre respektive Zeitpunkte.

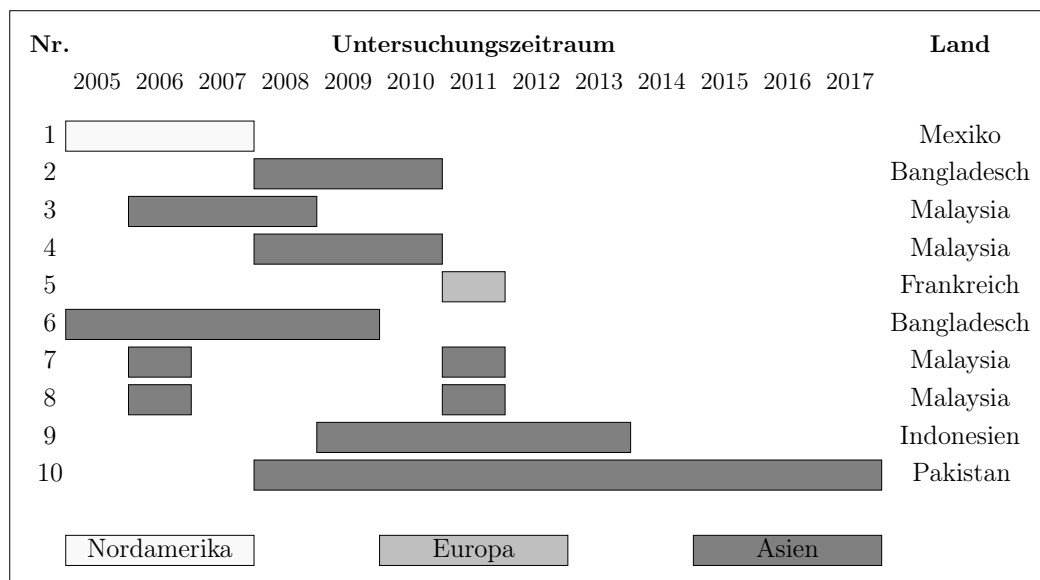


Abbildung 12: Verteilung der identifizierten Beiträge nach dem Zeitraum der Untersuchung und geografischer Verortung⁸⁶⁶

Die Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in Familienunternehmen wurden bislang für Deutschland nicht untersucht, weshalb eine Forschungslücke folgerichtig identifiziert wurde (FF1). Zudem zeigt sich eine Forschungslücke im Zusammenhang mit der Untersuchung der Unterschiede in der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte auf Grundlage der

⁸⁶¹ Vgl. Haji und Mohd Ghazali (2013), S. 39.

⁸⁶² Vgl. Hidalgo et al. (2011), S. 484.

⁸⁶³ Vgl. Beldi et al. (2014), S. 99.

⁸⁶⁴ Vgl. Mutki und Istianingsih (2018), S. 340.

⁸⁶⁵ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 141.

⁸⁶⁶ Eigene Darstellung.

expliziten Wahlrechte der NFE in Familienunternehmen (FF2). Es können insofern keine bisherigen Erkenntnisse vorliegen, da von den bisher untersuchten Ländern lediglich Frankreich als Mitgliedsstaat der Europäischen Union von der Richtlinie 2014/95/EU hätte betroffen sein können, der Untersuchungszeitraum aber vor der Umsetzungsfrist der Richtlinie für ab 01.01.2017 oder während des Kalenderjahres 2017 beginnende Geschäftsjahre liegt.⁸⁶⁷

5.1.3 Synthese der Ergebnisse der identifizierten Publikationen

Der letzte Schritt eines systematischen Literatur-Reviews fasst die Ergebnisse der identifizierten Publikationen zusammen (Schritt 7).⁸⁶⁸ Basierend auf der Forschungsfrage des Literatur-Reviews⁸⁶⁹ werden nachfolgend die signifikanten Ergebnisse der Publikationen dargestellt. Um die Ergebnisse nachvollziehbar und für die nachgelagerte Ableitung der Hypothesen begründbar einordnen zu können, ist zuvor nach den ökonomischen Kategorisierungen immaterieller Werte zu differenzieren.

Die Absenz einer einheitlichen Definition von immateriellen Werten im wissenschaftlichen Diskurs⁸⁷⁰ führt dazu, dass gemeinhin die ökonomischen Kategorien immaterieller Werte stellvertretend angeführt werden, wenngleich auch in diesem Fall kein prinzipieller Konsens besteht.⁸⁷¹ Dennoch hat sich als internationaler Standard eine Dreiteilung in Human-, Beziehungs- und Strukturkapital herausgebildet.⁸⁷² Um nachfolgend die signifikanten Determinanten der identifizierten Publikationen transparent darstellen zu können, ist es in einem vorgelagerten Schritt zunächst notwendig, die vorgenommene Kategorisierung in den Publikationen darzulegen.

Die Hälfte der identifizierten Publikationen berücksichtigt lediglich die Oberkategorie immaterielle Werte, wie Tabelle 13 verdeutlicht. Die verbleibenden Publikationen führen zusätzlich eine Analyse der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte auf Grundlage der internationalen Dreiteilung durch. Beldi et al. (2014) untersuchen die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte als Oberkategorie und nach der internationalen Dreiteilung, die Analyse der Determinanten erfolgte demgegenüber nur für die Oberkategorie.⁸⁷³ Die signifi-

⁸⁶⁷ Vgl. Richtlinie 2014/95/EU Art. 4 Nr. 1.

⁸⁶⁸ Vgl. Fink (2014), S. 5.

⁸⁶⁹ Vgl. Kapitel 5.1.1.

⁸⁷⁰ Vgl. Kapitel 3.1.

⁸⁷¹ Vgl. für viele Grüber (2015), S. 48.

⁸⁷² Vgl. Pfeifer und Wulf (2017), S. 184 und Kapitel 3.3.2.

⁸⁷³ Vgl. Beldi et al. (2014), S. 113–114.

kanten Determinanten stehen infolgedessen nicht für die internationale Dreiteilung zur Verfügung.

Kategorie	Publikationen
immaterielle Werte	Hidalgo et al. (2011); Nurunnabi et al. (2011); Gan et al. (2013); Haji und Mohd Ghazali (2013); Beldi et al. (2014); Muttakin et al. (2015); Ishak et al. (2016); Kamardin et al. (2017); Mutki und Istianingsih (2018); Mubarik et al. (2019)
Human-, Beziehungs-, Strukturkapital	Beldi et al. (2014); Muttakin et al. (2015); ⁸⁷⁴ Kamardin et al. (2017); Mutki und Istianingsih (2018); Mubarik et al. (2019)

Tabelle 13: Untersuchte Kategorien immaterieller Werte zur Bestimmung der Berichterstattungsqualität⁸⁷⁵

Zudem werden nachfolgend lediglich die für den deutschen Corporate Governance-Kontext⁸⁷⁶ relevanten und unter Berücksichtigung aller multivariaten Untersuchungen der Publikationen am häufigsten auftretenden, signifikanten Determinanten dargestellt.⁸⁷⁷ In Tabelle 14 sind die für diese Arbeit relevanten Determinanten mit einem signifikanten Einfluss auf die Oberkategorie immaterielle Werte sowie die Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital einschließlich deren Wirkungsrichtungen dargestellt. Es erfolgt eine Unterscheidung zwischen allgemeinen Unternehmenscharakteristika (Unternehmensgröße, Verschuldung, Profitabilität, Unternehmensalter, Branche) sowie Determinanten, die einen Bezug zur *Corporate Governance* des Unternehmens (Stimmrechtsanteil der Familie, Beteiligung der Familie an der Unternehmensführung, Prüfungsausschuss) besitzen.

Das „+“ spiegelt wider, dass die Determinante die Berichterstattungsqualität der zugehörigen Kategorie positiv beeinflusst, ein „-“ entsprechend negativ. Die Bezeichnung „+/-“ steht für einen ambivalenten, also bis zu einem Schwellenwert positiven und anschließend negativen Einfluss der Determinante auf die Berichterstattungsqualität. Für die Betrachtung der signifikanten Determinan-

⁸⁷⁴ Muttakin et al. (2015) bezeichnen Beziehungskapital als internes Kapital und Strukturkapital als externes Kapital, was anhand des Kriterienkatalogs ableitbar ist, vgl. Muttakin et al. (2015), S. 226–227.

⁸⁷⁵ Eigene Darstellung.

⁸⁷⁶ Das deutsche Corporate Governance-System zeichnet sich durch eine dualistische Führungs- und Kontrollstruktur mit der Gliederung in Vorstand und Aufsichtsrat aus, vgl. Böckli (2010), S. 256–257. In vielen anderen Ländern, die auch im Rahmen der Untersuchungen der identifizierten Publikationen analysiert wurden, besteht primär ein monistisches System. Für eine differenzierte Darstellung der Unterschiede internationaler Corporate Governance-Systeme vgl. Welge und Eulerich (2014), S. 190.

⁸⁷⁷ Zur Identifizierung signifikanter Determinanten wurde ein Signifikanzniveau von 10% zugrunde gelegt.

ten werden bei Haji und Mohd Ghazali (2013) lediglich die Ergebnisse unter Berücksichtigung der mehrstufigen Qualitätsdefinition betrachtet.⁸⁷⁸

Die Determinanten der Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital basieren lediglich auf den Publikationen von Muttakin et al. (2015) und Mubarik et al. (2019), die ein sehr ähnliches Studiendesign verwenden,⁸⁷⁹ sowie Kamardin et al. (2017). Obwohl auch Mutki und Istianingsih (2018) die internationale Dreiteilung in ihrer Untersuchung berücksichtigten, liegen aufgrund der Fokussierung auf Determinanten, die für diese Arbeit u. a. aufgrund des spezifischen Corporate Governance-Systems nicht relevant sind, keine zweckdienlichen Ergebnisse vor.⁸⁸⁰

Kategorien	immaterielle Werte									Human-, Beziehungs- und Strukturkapital		
Publikationen	Hidalgo et al. (2011)	Nurunnabi et al. (2011)	Gan et al. (2013)	Haji und Mohd Ghazali (2013)	Beldi et al. (2014)	Muttakin et al. (2015)	Ishak et al. (2016)	Kamardin et al. (2017)	Mubarik et al. (2019)	Muttakin et al. (2015)	Kamardin et al. (2017)	Mubarik et al. (2019)
Allgemeine Unternehmenscharakteristika												
(1) Größe	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
(2) Verschuldung			-	+	-		+	+			+	-
(3) Profitabilität			+	+	-	+		+	+	+	+	+
(4) Alter						+			+	+		+
(5) Branche	+				+			+			+	
Corporate Governance												
(6) Stimmrechtsanteil der Gründerfamilie						+/-		+/-		+/-		+/-
(7) Beteiligung der Gründerfamilie an der Unternehmensführung			-		-	-	-	-	-	-	-	-
(8) Prüfungsausschuss			+			+			+	+		+
+ positiver Einfluss / - negativer Einfluss / +/- ambivalenter Einfluss												

Tabelle 14: Signifikante Determinanten immaterieller Werte sowie der Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital bisheriger Publikationen⁸⁸¹

⁸⁷⁸ Für weitere Ausführungen zur Qualitätsdefinition der Publikationen sei auf die Operationalisierung in Kapitel 6.3.1.2 verwiesen.

⁸⁷⁹ So verwenden beispielsweise Mubarik et al. (2019) lediglich leicht modifizierte Kriterien gegenüber Muttakin et al. (2015) zur Bestimmung der Berichterstattungsqualität, vgl. Mubarik et al. (2019), S. 147.

⁸⁸⁰ Mutki und Istianingsih (2018) untersuchen die Determinanten familiäre, institutionelle und staatliche Beteiligung mittels Dummy-Kodierung, vgl. Mutki und Istianingsih (2018), S. 340.

⁸⁸¹ Eigene Darstellung.

Die Unternehmensgröße, approximiert via Bilanzsumme, Marktkapitalisierung und Umsatzerlöse,⁸⁸² wird von 90%⁸⁸³ der Publikationen des Forschungsstands als signifikante Determinante mit einem allzeit positiven Einfluss identifiziert. Dies wird u. a. mit der Verkörperung einer guten Unternehmensreputation gegenüber der Öffentlichkeit und Kreditinstituten sowie einem Abbau von asymmetrischen Informationen begründet.⁸⁸⁴ Zudem besitzen größere Unternehmen vielfach höhere Kapazitäten, um etwaige Informationen aufzubereiten und den Adressaten zur Verfügung zu stellen.⁸⁸⁵ Die allgemeine Unternehmensgröße nimmt auch einen positiven Einfluss auf die Berichterstattungsqualität der Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital.⁸⁸⁶

Die Wirkungsrichtung der Unternehmensverschuldung, die in den Publikationen des Forschungsstands über die Fremdkapitalquote (FKQ) oder den Verschuldungsgrad operationalisiert wird, ist ambivalent. Während drei Publikationen einen signifikanten, positiven Einfluss auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte konstatieren, besteht bei zwei Publikationen ein signifikanter, negativer Einfluss. Kamardin et al. (2017) und Haji und Mohd Ghazali (2013) interpretieren den positiven Einfluss aus einer Prinzipal-Agenten-Perspektive, nach der höher verschuldete Unternehmen mehr Informationen zur Verfügung stellen, um Informationsasymmetrien zwischen Gläubigern und Anteilseignern zu reduzieren.⁸⁸⁷ Die Publikationen, die einen negativen Einfluss bestätigen, führen keine Begründungen für diesen an.⁸⁸⁸ Die ambivalenten Ergebnisse der Determinante Verschuldung für die Kategorie immaterielle Werte setzt sich auch gemäß der internationalen Dreiteilung fort. So können Mubarik et al. (2019) einen signifikanten, negativen Einfluss auf die Berichterstattungsqualität der Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital identifizieren, während Kamardin et al. (2017) einen signifikanten, positiven Einfluss bestätigen.⁸⁸⁹

⁸⁸² Die konkrete Gegenüberstellung der im Forschungsstand gewählten Operationalisierungen der Determinanten erfolgt in Kapitel 6.3.3.

⁸⁸³ Da Mutki und Istianingsih (2018) die Unternehmensgröße nicht als Determinante untersuchen, haben alle Publikationen des Forschungsstands, die die Unternehmensgröße berücksichtigten, einen signifikanten, positiven Einfluss feststellen können.

⁸⁸⁴ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 147; Ishak et al. (2016), S. 7227.

⁸⁸⁵ Vgl. Kamardin et al. (2017), S. 3104.

⁸⁸⁶ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 150; Kamardin et al. (2017), S. 3105; Muttakin et al. (2015), S. 225.

⁸⁸⁷ Vgl. Kamardin et al. (2017), S. 3104; Haji und Mohd Ghazali (2013), S. 36.

⁸⁸⁸ Beldi et al. (2014) konstatieren lediglich, dass die analysierten Unternehmen nicht versuchen, die bestehenden Agenturprobleme mittels der Offenlegung von Informationen über immaterielle Werte zu lösen, vgl. Beldi et al. (2014), S. 115.

⁸⁸⁹ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 150; Kamardin et al. (2017), S. 3105.

Für die Determinante Profitabilität, für welche der RoA und RoE als Approximationen dienen, wird mehrheitlich ein signifikanter, positiver Einfluss festgestellt. Der positive Einfluss lässt sich auf Grundlage der Prinzipal-Agenten- und der Signalling-Theorie erläutern, die die Reduzierung asymmetrischer Informationen und die Signalisierung von Exzellenz beispielsweise zur Verbesserung der Marktkapitalisierung proklamieren.⁸⁹⁰ Beldi et al. (2014) interpretieren den im Rahmen ihrer Untersuchung festgestellten negativen Einfluss der Profitabilität so, dass profitable Unternehmen keinen Anreiz zur Signalisierung der Exzellenz besitzen.⁸⁹¹ Die Ergebnisse für die Determinante Profitabilität mit einem signifikanten, positiven Einfluss stehen bei den Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital im Einklang mit der Mehrheit der empirischen Ergebnisse der Kategorie immaterielle Werte.⁸⁹²

Das Unternehmensalter konnte in den Publikationen von Muttakin et al. (2015) und Mubarik et al. (2019) als signifikante, positive Determinante für die Kategorie immaterielle Werte bestätigt werden.⁸⁹³ Beide Publikationen definieren das Unternehmensalter als Kontrollvariable und nehmen infolgedessen keine Interpretation vor.⁸⁹⁴ Auch für die Kategorien gemäß der internationalen Dreiteilung kann ein signifikanter, positiver Einfluss des Alters auf die Berichterstattungsqualität dieser Kategorien bestätigt werden.⁸⁹⁵

Drei Publikationen konnten die Branche der Unternehmen als eine Determinante mit signifikantem, positivem Einfluss darlegen. Während Hidalgo et al. (2011) die Nahrungsmittel-, Textil-, Bau- und Industriebranchen als einflussreich identifizieren (primärer und sekundärer Sektor), bestätigen Beldi et al. (2014) und Kamardin et al. (2017) dem tertiären Sektor in Form wissens- und hochtechnologiebasierter Unternehmen diesen Einfluss.⁸⁹⁶ Die Branche wurde im Rahmen der Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital lediglich von Kamardin et al. (2017) analysiert, die erneut einen signifikant positiven Einfluss von hochtechnologiebasierten Unternehmen identifizieren.⁸⁹⁷

Als eine weitere signifikante Determinante zeigte sich der Stimmrechtsanteil der Familie. Wie in Tabelle 14 mit der Symbolik „+/-“ verdeutlicht wird,

⁸⁹⁰ Vgl. Kamardin et al. (2017), S. 3104 und die Ausführungen in Kapitel 4.1.5.

⁸⁹¹ Vgl. Beldi et al. (2014), S. 115.

⁸⁹² Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 150; Kamardin et al. (2017), S. 3105; Muttakin et al. (2015), S. 225.

⁸⁹³ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 150; Muttakin et al. (2015), S. 225.

⁸⁹⁴ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 146; Muttakin et al. (2015), S. 222.

⁸⁹⁵ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 150; Muttakin et al. (2015), S. 225.

⁸⁹⁶ Vgl. Kamardin et al. (2017), S. 3105; Beldi et al. (2014), S. 114; Hidalgo et al. (2011), S. 491–492.

⁸⁹⁷ Vgl. Kamardin et al. (2017), S. 3105.

besteht bei dieser Determinante ebenfalls ein ambivalenter Einfluss. Sowohl Muttakin et al. (2015) als auch Mubarik et al. (2019) konstatieren einen nicht-linearen Einfluss.⁸⁹⁸ Bis zu einem Schwellenwert von 26,40%⁸⁹⁹ bzw. 22,64%⁹⁰⁰ besteht demnach ein positiver, bei Überschreitung dieses Schwellenwertes ein negativer Einfluss auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte. Ab diesem Schwellenwert verfestigt sich der Einfluss der Familie als Blockaktionär, weshalb der Anreiz sinkt, zusätzliche Informationen für andere Anteilseigner bereitzustellen.⁹⁰¹ Der ambivalente, nichtlineare Einfluss des Stimmrechtsanteils der Gründerfamilie auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte setzt sich auch auf Basis der internationalen Dreiteilung fort, wenngleich die Schwellenwerte divergieren.⁹⁰²

Die Beteiligung der Familie an der Unternehmensführung konnte als Determinante mit strikt negativem Einfluss identifiziert werden. In allen Publikationen, die einen signifikanten Einfluss dieser Determinante zeigen, liegt ein Verwaltungsrat (*board of directors*) vor,⁹⁰³ der das Kontroll- und Leitungsorgan monistischer Systeme ist.⁹⁰⁴ Der negative Einfluss wird u. a. damit begründet, dass bei Beteiligung der Familie an der Unternehmensführung die Interessen der Familie über die des Kapitalmarkts gestellt werden.⁹⁰⁵ Auch für die Berichterstattungsqualität der Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital nimmt die Beteiligung der Gründerfamilie einen signifikanten, negativen Einfluss.⁹⁰⁶

Das Vorhandensein respektive die Größe eines Prüfungsausschusses, der sich in Deutschland als ein Ausschuss aus einer Teilmenge der Mitglieder des Aufsichtsrats konstituiert,⁹⁰⁷ nehmen einen signifikanten, positiven Einfluss auf

⁸⁹⁸ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 151; Muttakin et al. (2015), S. 224. Ishak et al. (2016) untersuchten ebenfalls den Stimmrechtsanteil der Familie, operationalisierten diesen aber über eine Beteiligung an der Unternehmensführung, weshalb aus Gründen der Konsistenz eine Zuordnung zur nachfolgenden Determinante „Beteiligung der Familie an der Unternehmensführung“ erfolgte, vgl. Ishak et al. (2016), S. 7227.

⁸⁹⁹ Vgl. Muttakin et al. (2015), S. 223.

⁹⁰⁰ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 151.

⁹⁰¹ Vgl. Muttakin et al. (2015), S. 223.

⁹⁰² Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 150; Muttakin et al. (2015), S. 225. Während Muttakin et al. (2015) keine Schwellenwerte berichteten, lagen die Schwellenwerte bei Mubarik et al. (2019) für Human-, Beziehungs- und Strukturkapital bei 27,66%, 24,28% und 20,82%, vgl. Mubarik et al. (2019), S. 150.

⁹⁰³ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 146; Kamardin et al. (2017), S. 3102; Ishak et al. (2016), S. 7225; Muttakin et al. (2015), S. 221; Gan et al. (2013), S. 53.

⁹⁰⁴ Vgl. Endrikat et al. (2019), S. 41; Böckli (2010), S. 262.

⁹⁰⁵ Vgl. Muttakin et al. (2015), S. 221.

⁹⁰⁶ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 150; Kamardin et al. (2017), S. 3105; Muttakin et al. (2015), S. 225.

⁹⁰⁷ Für regulatorische Grundzüge des Prüfungsausschusses im Aufsichtsrat vgl. Plendl et al. (2020).

die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte. Mubarik et al. (2019) und Muttakin et al. (2015) untersuchen das Vorhandensein, Gan et al. (2013) berücksichtigen die Größe des Prüfungsausschusses auf Basis seiner Mitglieder.⁹⁰⁸ Prüfungsausschüsse stellen Zusammenschlüsse von Personen mit fachlicher Expertise auf dem Gebiet der Rechnungslegung und Überwachungssysteme dar.⁹⁰⁹ Zur Ausübung ihrer Kontrollfunktion forcieren Prüfungsausschüsse die Bereitstellung von umfangreicheren und qualitativ hohen Rechnungslegungsinformationen.⁹¹⁰ Die Ergebnisse der Determinante zum Vorhandensein eines Prüfungsausschusses mit einem positiven Einfluss auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte der Kategorien gemäß der internationalen Dreiteilung entsprechen der positiven Wirkungsrichtung der Oberkategorie immaterieller Werte.⁹¹¹

Aufgrund des abweichenden, primär dualistisch⁹¹² geprägten Corporate Governance-Systems in Deutschland wurde die Größe des Verwaltungsrats trotz eines vermehrt signifikanten, positiven Einflusses auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte für diese Arbeit nicht als relevante Determinante deklariert.⁹¹³ Zudem ist von einem positiven Zusammenhang zwischen der Größe des Aufsichtsrats und der Größe des Prüfungsausschusses auszugehen.⁹¹⁴ Ein zusätzlicher Erklärungsgehalt durch Berücksichtigung dieser Determinante ist folglich nicht zu erwarten. Weitere für diese Arbeit nicht als relevant definierte Determinanten der Berichterstattungsqualität der Oberkategorie immaterielle Werte und der Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital befinden sich im Anhang B in Tabelle 60.

Grundsätzlich zeigt sich, dass lediglich marginale Unterschiede zwischen den Wirkungsrichtungen der Determinanten auf die Kategorie immaterielle Werte sowie die Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital bestehen. Die Wirkungsrichtungen der Determinanten der Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital unterscheiden sich lediglich bei der Unternehmensverschuldung, sodass auch für die in Kapitel 5.3 abzuleitenden Hypothesen gleiche Wirkungsrichtungen anzunehmen sind.

⁹⁰⁸ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 146; Muttakin et al. (2015), S. 222; Gan et al. (2013), S. 59. Eine differenzierte Darstellung der Operationalisierung der Determinanten dieser Arbeit erfolgt in Kapitel 6.3.3.

⁹⁰⁹ Vgl. Schoppen (2015), S. 69; Qandil (2014), S. 162.

⁹¹⁰ Vgl. Muttakin et al. (2015), S. 221; Gan et al. (2013), S. 64.

⁹¹¹ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 150; Muttakin et al. (2015), S. 225.

⁹¹² Für die Rechtsform der Europäischen Aktiengesellschaft (*Societas Europaea*) (SE) besteht in Deutschland das Wahlrecht der Einrichtung eines Verwaltungsrats, vgl. Schaper (2018), S. 10.

⁹¹³ Vgl. Tabelle 60, Anhang B.

⁹¹⁴ Vgl. Warncke (2010), S. 106.

5.2 Ableitung des Bezugsrahmenmodells aus der Synthese bisheriger Erkenntnisbeiträge und Theorien

Die bisherigen Erkenntnisbeiträge zu den Zielstrukturen in deutschen Familienunternehmen,⁹¹⁵ den Theorien zur Offenlegung von Informationen über immaterielle Werte⁹¹⁶ und den Forschungsstand der Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in Familienunternehmen⁹¹⁷ berücksichtigend resultiert das in Abbildung 13 dargestellte Bezugsrahmenmodell. Zusätzlich wird das Bezugsrahmenmodell um drei bislang im Forschungsstand nicht berücksichtigte Determinanten, die einen direkten Bezug zu immateriellen Werten besitzen, erweitert, um zusätzliche Erkenntnisse – über den Forschungsstand hinaus – generieren zu können. Das Bezugsrahmenmodell soll dazu dienen, die Zusammenhänge der bisherigen empirischen und theoretischen Erkenntnisbeiträge zu verdeutlichen, die schließlich der Ableitung der Hypothesen dienen.

Im Kontext des *Resource-based View* beschreibt der Begriff *familiness* die zusätzlichen, wettbewerbsvorteilsgenerierenden Ressourcen von Familienunternehmen, die primär auf immaterielle Werte zurückzuführen sind.⁹¹⁸ Die exponierte Stellung von immateriellen Werten in Familienunternehmen konnte bereits in empirischen Studien gemäß der internationalen Dreiteilung in Human-, Beziehungs- und Strukturkapital belegt werden.⁹¹⁹

Das Theoriegerüst zur Berichterstattung über immaterielle Werte dieser Arbeit schließt die Prinzipal-Agenten-Theorie, die Stakeholder-Theorie, die Signalling-Theorie und die Legitimitätstheorie ein.⁹²⁰ Unter Berücksichtigung der Interdependenzen und multilateralen Verknüpfungen dieser Theorien resultieren als Anreize zur Offenlegung von Informationen über immaterielle Werte der Abbau asymmetrischer Informationen, die Erfüllung der Rechenschaft und die Signalisierung von Legitimität und Exzellenz.⁹²¹ Wie Dumay und Cai (2015) zeigen, entsprechen die für das Bezugsrahmenmodell verwendeten Theorien dem Standard für Untersuchungen der Berichterstattung über immaterielle Werte.⁹²²

⁹¹⁵ Vgl. Kapitel 2.3.

⁹¹⁶ Vgl. Kapitel 4.1.

⁹¹⁷ Vgl. Kapitel 5.1.

⁹¹⁸ Vgl. Habbershon et al. (2003), S. 459; Habbershon und Williams (1999), S. 11.

⁹¹⁹ Vgl. die umfassende Darstellung in Kapitel 3.5.2.

⁹²⁰ Vgl. Kapitel 4.1.5.

⁹²¹ Vgl. An et al. (2011), S. 580.

⁹²² Vgl. Dumay und Cai (2015), S. 136.

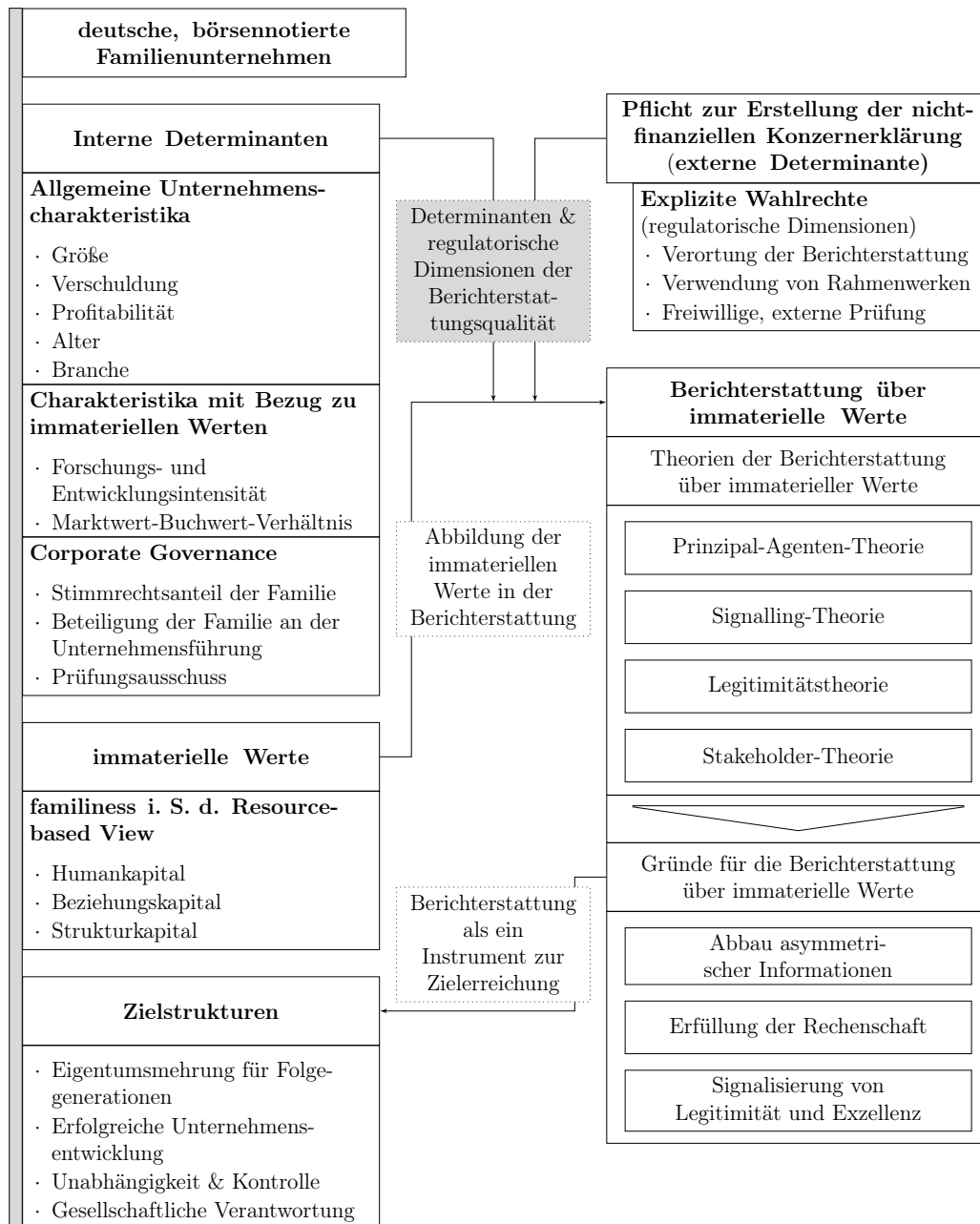


Abbildung 13: Bezugsrahmenmodell der empirischen Untersuchung zur Berichterstattung über immaterielle Werte⁹²³

Aus dem Forschungsstand bisheriger Untersuchungen zu den Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte (FF1) konnten acht relevante Determinanten identifiziert werden, die sich in die Kategorien allgemeine Unternehmenscharakteristika und *Corporate Governance* untergliedern lassen.⁹²⁴ Zusätzlich werden im Rahmen der nachfolgenden empirischen Untersuchung die zwei Determinanten Forschungs- und Entwicklungsintensität

⁹²³ Eigene Darstellung.

⁹²⁴ Vgl. Kapitel 5.1.

sowie Marktwert-Buchwert-Verhältnis als Kategorie Charakteristika mit Bezug zu immateriellen Werten berücksichtigt, die in den Publikationen des Forschungsstands bisher nicht analysiert wurden, aber einen direkten Bezug zu immateriellen Werten aufweisen. Es zeigte sich, dass insbesondere selbst erstellte immaterielle Werte, die häufig aus Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten resultieren, gar nicht (Forschungsaufwendungen) oder nur bedingt (Entwicklungsaufwendungen) angesetzt werden dürfen.⁹²⁵ Entsprechend spiegeln die Buchwerte der Unternehmen nicht alle immateriellen Werte wider, wodurch zum Teil große Unterschiede zwischen den Marktwerten auf Grundlage der Marktkapitalisierung und den Buchwerten resultieren, die auch auf nicht-bilanzierte immaterielle Werte zurückzuführen sind.⁹²⁶ Die drei vorangestellten Kategorien von Determinanten werden im Folgenden als interne Determinanten bezeichnet. Bestimmte große, kapitalmarktorientierte Unternehmen in Deutschland sind zur Erstellung einer NFE verpflichtet, deren Einfluss als Determinante auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte bislang nicht untersucht wurde, obwohl ein signifikanter Einfluss zu erwarten ist,⁹²⁷ und die im Folgenden als externe Determinante bezeichnet wird.

Die Unternehmensberichterstattung zeichnet sich durch Heterogenität wie beispielsweise durch voneinander isolierte Informationsinstrumente aus, wodurch die Verständlichkeit und die Bereitstellung entscheidungsnützlicher Informationen eingeschränkt werden.⁹²⁸ Bei der Erstellung der NFE bestehen explizite Wahlrechte (regulatorische Dimensionen), wie beispielsweise die Verortung der NFE,⁹²⁹ wodurch die Heterogenität entgegen der Grundidee der integrierten Berichterstattung weiter bestärkt wird.⁹³⁰ Bislang liegen keine empirischen Analysen vor, die die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in Abhängigkeit der Nutzung expliziter Wahlrechte der NFE untersuchen, weshalb dies im Rahmen dieser Arbeit ebenfalls durchgeführt wird (FF2).

Im letzten Schritt des Bezugsrahmenmodells wird dargestellt, dass die Berichterstattung über immaterielle Werte als ein Instrument zur Erreichung der familien- und unternehmensorientierten bzw. finanziellen und nichtfinanziellen Zielstrukturen fungieren kann, wodurch die Eignung von Familienunternehmen als Untersuchungsobjekt final legitimiert wird.⁹³¹ Die Wertrelevanz, d. h. Untersuchung von Kapitalmarktreaktionen in Form von Aktienkursverände-

⁹²⁵ Vgl. Kapitel 4.3.1.3.

⁹²⁶ Vgl. u. a. Wulf und Udun (2018), S. 183.

⁹²⁷ Vgl. Pfeifer und Wulf (2017), S. 185 sowie die Ausführungen in Kapitel 4.3.2.4.

⁹²⁸ Vgl. Kajüter und Hannen (2018), S. 89; Fuhrmann et al. (2017), S. 1303.

⁹²⁹ Vgl. für viele Behncke und Wulf (2019), S. 570.

⁹³⁰ Vgl. Wulf (2017), S. 110.

⁹³¹ Die Zuordnung der Zielstrukturen zu Zielkategorien befindet sich in Tabelle 4, S. 26.

rungen,⁹³² von Informationen über immaterielle Werte konnte von mehreren Studien mit einem positiven Einfluss empirisch belegt werden.⁹³³ Das Eigentum der Familie wird folglich durch eine Steigerung des Aktienkurses erhöht. Ein hoher Aktienkurs kann zudem vor feindlichen Übernahmen schützen.⁹³⁴ Entsprechend können die Eigentumsmehrung für Folgegenerationen und die Wahrung der Unabhängigkeit und Kontrolle durch die Berichterstattung immaterieller Werte unterstützt werden.

Die Bereitstellung von Informationen über immaterielle Werte kann die Reputation des Unternehmens und damit auch die Beziehungen zu jedweden Anspruchsgruppen des Unternehmens verbessern.⁹³⁵ Eine bessere Reputation wirkt sich positiv auf die Unternehmensentwicklung aus, da das Unternehmen beispielsweise geringeren Kapitalkosten durch die verbesserte Unternehmensreputation ausgesetzt ist.⁹³⁶ Entsprechend kann die Zielerreichung der erfolgreichen Unternehmensentwicklung durch die Berichterstattung über immaterielle Werte verbessert werden.

Die Berichterstattung über Themen gesellschaftlicher Verantwortung, d. h. beispielsweise über Human- und Beziehungskapital i. S. d. internationalen Dreiteilung immaterieller Werte, kann die Unternehmensreputation ebenfalls verbessern.⁹³⁷ Entsprechend ist von einer indirekten, konditionierenden Wirkung der Berichterstattung über immaterielle Werte zur Erreichung des Ziels der Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung auszugehen, da erst Handlungen, die der Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung dienen, erfolgen, damit die Unternehmen entsprechende Informationen offenlegen können.

5.3 Theorie- und erkenntnisgeleitete Entwicklung der Hypothesen

In diesem Kapitel werden die für die nachfolgende empirische Analyse notwendigen Hypothesen entwickelt. Zunächst werden die für diese Arbeit relevanten Vorgehensweisen der Hypothesenentwicklung dargelegt. An die darauffolgende Ableitung der mit den Hypothesen von Forschungsfrage 1 und 2 zu untersuchenden Kategorien der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte folgt

⁹³² Vgl. Rinker (2017b), S. 22; Lindemann (2006), S. 972.

⁹³³ Vgl. Reitmaier und Schultze (2017), S. 832; Gamerschlag (2013), S. 325; Vafaei et al. (2011), S. 407.

⁹³⁴ Vgl. Kirchhoff (2009), S. 38–39.

⁹³⁵ Vgl. Oliveira et al. (2010), S. 577; Gamerschlag und Möller (2011), S. 146.

⁹³⁶ Vgl. Cao et al. (2015), S. 42; Sánchez und Sotorrío (2007), S. 343.

⁹³⁷ Vgl. Bianchi Martini et al. (2016), S. 194; Pérez (2015), S. 24; Gamerschlag und Möller (2011), S. 146.

die Hypothesenentwicklung der Determinanten und regulatorischen Dimensionen dieser Arbeit.

5.3.1 Grundlegende Vorgehensweise der Hypothesenentwicklung

In der empirischen Forschung bilden Hypothesen das zentrale Element der Erkenntnisgewinnung und ermöglichen bei Bestätigung die Ableitung von Gestaltungs- und Handlungsempfehlungen.⁹³⁸ Als Hypothesen werden grundlegend „Aussagen oder Schlussfolgerungen [bezeichnet], die aus allgemeinen Theorien abgeleitet sind.“⁹³⁹ Um neue wissenschaftliche Erkenntnisse zu gewinnen, werden mittels Hypothesen neue, innovative Aussagen postuliert, die gegebenenfalls bisherigen Forschungsergebnissen und Theorien widersprechen – die sogenannte Alternativhypothese (H_1) – und letztlich überprüft werden sollen.⁹⁴⁰ Die Forschungshypothesen dieser Arbeit⁹⁴¹ dienen dem Erkenntnisgewinn in Bezug auf Determinanten und regulatorische Dimensionen der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte von Familienunternehmen im deutschen Forschungskontext, für den bislang keine Erkenntnisse vorliegen.⁹⁴² Dementgegen steht die Nullhypothese (H_0), die das Zutreffen von H_1 verneint und mittels statistischer Verfahren abgelehnt werden soll.⁹⁴³ Die in diesem Kapitel formulierten Hypothesen entsprechen folglich den zu bestätigenden Alternativhypothesen.

Es existieren vier systematische Vorgehensweisen zur Hypothesenentwicklung, von denen die theoriebasierte und empirisch-quantitative Exploration in dieser Arbeit Anwendung finden.⁹⁴⁴ Die theoriebasierte Exploration zielt darauf ab, aus naiven⁹⁴⁵ bzw. wissenschaftlichen Theorien neue Erklärungsmodelle herauszuarbeiten.⁹⁴⁶ Diese Einbettung bestehender Theorien in ein neues Modell wurde durch die Erstellung des Bezugsrahmenmodells vorgenommen, welches auch im Folgenden zur Hypothesenableitung dienen wird. Die Berücksichtigung von quantitativen Daten zur Entwicklung neuer Hypothesen wird als

⁹³⁸ Vgl. Töpfer (2012), S. 190.

⁹³⁹ Bortz und Schuster (2010), S. 97.

⁹⁴⁰ Vgl. Bortz und Schuster (2010), S. 97.

⁹⁴¹ Vgl. Kapitel 5.3.3 und 5.3.4.

⁹⁴² Vgl. Kapitel 5.1.2.

⁹⁴³ Vgl. Messer und Schneider (2019), S. 97–100.

⁹⁴⁴ Vgl. Bortz und Döring (2006), S. 352. Als weitere Vorgehensweisen nennen Bortz und Döring (2006) die methodenbasierte und die empirisch-qualitative Exploration, vgl. Bortz und Döring (2006), S. 352.

⁹⁴⁵ Bortz und Döring (2006) verwenden naive Theorien und Alltagstheorien synonym. Für weitere Erläuterungen vgl. Bortz und Döring (2006), S. 359–360.

⁹⁴⁶ Vgl. Bortz und Döring (2006), S. 364.

empirisch-quantitative Exploration bezeichnet.⁹⁴⁷ Bereits bei der Darstellung der Ergebnisse des systematischen Literatur-Reviews⁹⁴⁸ wurden quantitative Daten berücksichtigt. Quantitative Daten bzw. Ergebnisse werden im Folgenden ebenso zur Ableitung der Hypothesen herangezogen.

5.3.2 Definition der zu untersuchenden Modelle der Berichterstattungsqualität

Die bisherigen empirischen Beiträge wählten allesamt als abhängige Variable, welche die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte repräsentiert, die Gesamtheit aller Informationen über immaterielle Werte.⁹⁴⁹ Zusätzlich untersuchten vier Publikationen die Berichterstattungsqualität gemäß der internationalen Dreiteilung in Human-, Beziehungs- und Strukturkapital.⁹⁵⁰ Diese Informationen stehen in den freiwilligen und verpflichtenden Informationsinstrumenten der Unternehmen zur Verfügung, wie in den Kapiteln 4.3 und 4.4 verdeutlicht wurde. Bei den empirischen Analysen zur Ermittlung der Determinanten (FF1) und regulatorischen Dimensionen (FF2) werden daher die freiwilligen und verpflichtenden Informationsinstrumente der Unternehmensberichterstattung zur Bestimmung der Berichterstattungsqualität (1) immaterieller Werte sowie der Kategorien (2) Human-, (3) Beziehungs- und (4) Strukturkapital als abhängige Variablen berücksichtigt.

Überdies sollen im Rahmen dieser Arbeit die Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den (5) verpflichtenden und (6) freiwilligen Informationsinstrumenten, ergo entsprechend des Verpflichtungsgrads der Berichterstattungsinstrumente, analysiert werden (FF1). Diese im Vergleich zum Forschungsstand zusätzliche Untersuchung soll insbesondere Erkenntnisse und daraus resultierende Handlungsempfehlungen für *Standardsetter* ermöglichen, um den in Kapitel 4.3 dargestellten Defiziten der Unternehmensberichterstattung über immaterielle Werte entgegenzuwirken. Eine Unterscheidung in freiwillige und verpflichtende Informationen in den verpflichtenden Informationsinstrumenten ist nicht ohne Weiteres möglich, da freiwillige Informationen in den verpflichtenden Informationsinstrumenten enthalten sein können, ei-

⁹⁴⁷ Vgl. Bortz und Döring (2006), S. 369.

⁹⁴⁸ Vgl. Kapitel 5.1.

⁹⁴⁹ Vgl. Tabelle 13, S. 131.

⁹⁵⁰ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 150; Mutki und Istianingsih (2018), S. 342; Muttakin et al. (2015), S. 224; Beldi et al. (2014), S. 113.

ne explizite Abgrenzung zu den verpflichtenden Informationen hingegen nicht notwendig ist.⁹⁵¹

Abbildung 14 fasst die sechs zuvor abgeleiteten, im Rahmen dieser Arbeit zu analysierenden Modelle der Berichterstattungsqualität, deren Relevanz für die Forschungsfragen 1 und 2 sowie deren Berücksichtigung im Forschungsstand nochmals zusammen.

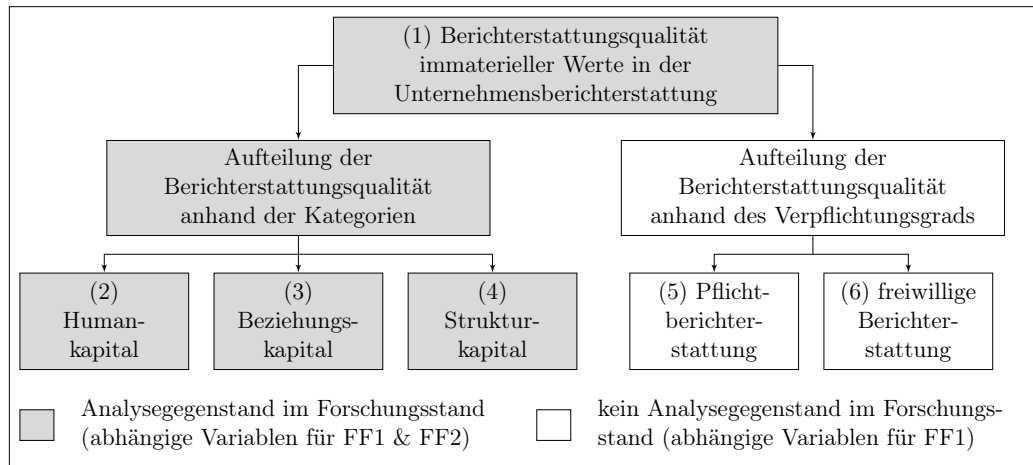


Abbildung 14: Zu untersuchende Kategorien der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte⁹⁵²

5.3.3 Hypothesen der Determinanten der Berichterstattungsqualität

In diesem Kapitel werden die Hypothesen zur Beantwortung von Forschungsfrage 1, die auf die Identifizierung von signifikanten Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte abzielt, hergeleitet. Hierfür wurde eine Unterteilung in Hypothesen der allgemeinen Unternehmenscharakteristika (Hypothese 1-4), der Charakteristika mit Bezug zu immateriellen Werten (Hypothese 5-6), der *Corporate Governance* (Hypothese 7-10) und auf Ebene der *Standardsetter* (Hypothese 11) vorgenommen.

5.3.3.1 Hypothesen der allgemeinen Unternehmenscharakteristika

Im wissenschaftlichen Diskurs hat sich bereits seit langem ein Konsens darüber etabliert, dass ein positiver Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße

⁹⁵¹ Eine konkrete Definition, welche Informationsinstrumente für die einzelnen Modelle der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte berücksichtigt werden, erfolgt in Kapitel 6.3.1.3.

⁹⁵² Eigene Darstellung.

und dem Umfang der berichteten Informationen besteht.⁹⁵³ Größere Unternehmen besitzen gegenüber kleineren Unternehmen mehr Kapazitäten, um die Unternehmensberichterstattung zu erstellen.⁹⁵⁴ Die relativen Kosten für die Bereitstellung zusätzlicher Informationen sinken infolgedessen bei größeren Unternehmen.⁹⁵⁵ Des Weiteren steigt die Komplexität durch mehr Mitarbeiter, eine höhere Anzahl an Produkten oder eine stärkere regionale Diversität des Unternehmens mit zunehmender Unternehmensgröße, wodurch mehr potenzielle Informationen für etwaige Anspruchsgruppen zur Verfügung stehen.⁹⁵⁶

Aufgrund dieser größeren Komplexität resultieren zugleich höhere Informationsasymmetrien und damit einhergehende Agenturkosten für das Unternehmen.⁹⁵⁷ Zusätzlich unterliegen größere Unternehmen häufig einem stärkeren Rechtfertigungsdruck aufgrund einer beträchtlich zerstreuteren Eigentümerstruktur respektive einer insgesamt höheren Anzahl von Stakeholdern, für die diese Informationsasymmetrien bestehen.⁹⁵⁸ Entsprechend bestehen auf Grundlage der Prinzipal-Agenten-Theorie und der Stakeholder-Theorie Anreize für die Unternehmen Informationen über immaterielle Werte bereitzustellen.

Die bisherigen Forschungsergebnisse im Kontext von Familienunternehmen stehen im Einklang mit diesem wissenschaftlichen Konsens, dass mit steigender Unternehmensgröße eine steigende Berichterstattungsqualität zu erwarten ist. So konnten 90% der Beiträge ebenfalls einen signifikanten Einfluss der Unternehmensgröße auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte identifizieren, der in allen Fällen zugleich positiv ist.⁹⁵⁹ Folgende Hypothese wird daher abgeleitet:⁹⁶⁰

⁹⁵³ Vgl. Depoers (2000), S. 248.

⁹⁵⁴ Vgl. Kamardin et al. (2017), S. 3104.

⁹⁵⁵ Vgl. Lee et al. (2019), S. 6; Karim et al. (2013), S. 870.

⁹⁵⁶ Vgl. Uyar et al. (2013), S. 1100; Zunker (2011), S. 80; Patton und Zelenka (1997), S. 609.

⁹⁵⁷ Vgl. Soliman (2013), S. 73.

⁹⁵⁸ Vgl. Zunker (2011), S. 81; Meek et al. (1995), S. 558.

⁹⁵⁹ Vgl. Tabelle 14, S. 132.

⁹⁶⁰ Da bei der Untersuchung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte nach dem Verpflichtungsgrad der Informationsinstrumente (verpflichtend, freiwillig) die gleichen inhaltlichen Untersuchungskriterien (inhaltliche Identität) wie bei der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung verwendet werden, unterstellen diese Hypothese und die folgenden Hypothesen gleiche Wirkungsrichtungen dieser abhängigen Variablen. Eine Ausnahme bildet die Hypothese der *Standardsetter* (Kapitel 5.3.3.4), bei der eine explizite Diskussion der Wirkungsrichtungen in Abhängigkeit des Verpflichtungsgrads erfolgt, da diese Hypothese in direktem Zusammenhang mit der Ausgestaltung der Unternehmensberichterstattung steht.

Hypothese 1:

Je größer das Familienunternehmen ist, desto höher ist die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte sowie in den Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung und immaterieller Werte in den verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumenten.

Über den Einfluss der Unternehmensverschuldung auf die Berichterstattung konnte im wissenschaftlichen Diskurs auf Grundlage von Theorien und empirischer Erkenntnisse bis dato kein Konsens gefunden werden.⁹⁶¹ Die Prinzipal-Agenten-Theorie kann einen positiven als auch negativen Einfluss der Unternehmensverschuldung auf die Berichterstattung erklären. Durch die Offenlegung von zusätzlichen Informationen können einerseits mögliche Überwachungskosten reduziert werden, was einen positiven Einfluss mit steigender Unternehmensverschuldung erklären würde.⁹⁶² Andererseits sind Unternehmen mit einem hohen Verschuldungsgrad geringfügiger von Eigenkapitalgebern abhängig, wodurch ein geringerer Anreiz zum Abbau asymmetrischer Informationen und damit zur Offenlegung von Informationen mit steigender Unternehmensverschuldung resultiert.⁹⁶³

Die Ergebnisse des Forschungsstands mit Bezug auf Familienunternehmen sind ebenfalls ambivalent. Während Beldi et al. (2014) und Gan et al. (2013) mit steigender Unternehmensverschuldung einen signifikanten, negativen Einfluss konstatieren, zeigen drei Publikationen einen signifikanten, positiven Einfluss auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte.⁹⁶⁴ Die Zielstrukturen deutscher Familienunternehmen sind u. a. geprägt durch die Bewahrung von Unabhängigkeit und Kontrolle.⁹⁶⁵ Da Belege für einen negativen Einfluss der Berichterstattung über immaterielle Werte auf die Fremdkapitalkosten vorliegen,⁹⁶⁶ kann die Berichterstattung über jene, die Wahrung der Kontrolle über das Unternehmen für die Familie unterstützen, indem die Familienunternehmen zusätzlich Fremdkapital – entgegen der Emission zusätzlicher Eigenkapitaltitel – aufnehmen. In Einklang mit der positiven Auslegung der Prinzipal-

⁹⁶¹ Vgl. Sharma (2013), S. 191; Kumar (2013), S. 111; Whiting und Woodcock (2011), S. 109; White et al. (2010), S. 528.

⁹⁶² Vgl. Watson et al. (2002), S. 294–295.

⁹⁶³ Vgl. Tarca (2004), S. 68.

⁹⁶⁴ Vgl. Beldi et al. (2014), S. 114; Gan et al. (2013), S. 64; Kamardin et al. (2017), S. 3105; Ishak et al. (2016), S. 7228; Haji und Mohd Ghazali (2013), S. 42 sowie Tabelle 14, S. 132.

⁹⁶⁵ Vgl. u. a. Achleitner et al. (2010a), S. 246 sowie Kapitel 2.3.

⁹⁶⁶ Vgl. Orens et al. (2009), S. 1546.

Agenten-Theorie, dem Gros bisheriger Erkenntnisse und der Berücksichtigung des deutschen Forschungskontexts, resultiert die nachfolgende Hypothese 2.

Hypothese 2:

Je größer die Unternehmensverschuldung ist, desto höher ist die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte sowie in den Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung und immaterieller Werte in den verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumenten.

Die Unterscheidung von Unternehmen auf Grundlage ihrer Fähigkeit zukünftige Zahlungsströme generieren zu können, ist nicht immer ohne Weiteres möglich und kann im Sinne von Akerlof (1970) als Qualität der Unternehmen verstanden werden.⁹⁶⁷ Für die Unternehmen können höhere Kapitalkosten bei der Kapitalbeschaffung entstehen, wenn diese lediglich von schlechter Qualität, d. h. einer geringeren Wahrscheinlichkeit zukünftige Zahlungsströme generieren zu können, wahrgenommen werden.⁹⁶⁸

Entsprechend besteht für profitable Unternehmen ein Anreiz, zusätzliche Informationen bereitzustellen, um sich von den unprofitablen Unternehmen zu unterscheiden und eine hohe Qualität zu signalisieren (Signalling-Theorie).⁹⁶⁹ Zudem besteht für die Unternehmensleitung von profitablen Unternehmen ein stärkerer Anreiz i. S. d. Prinzipal-Agenten-Theorie zusätzliche Informationen bereitzustellen, um persönliche Vorteile, wie beispielsweise die Sicherung des Beschäftigungsverhältnisses oder eine Verbesserung der Vergütung, zu generieren.⁹⁷⁰

Sechs Publikationen des Forschungsstands konnten einen signifikanten Einfluss der Profitabilität auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte sowie zwei weitere Publikationen zusätzlich einen signifikanten Einfluss auf die Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital zeigen.⁹⁷¹ Lediglich die Ergebnisse von Beldi et al. (2014) widersprechen der Signalling-Theorie, da diese einen negativen Einfluss mit steigender Profitabilität identifizieren,⁹⁷² während die weiteren Publikationen den positiven Einfluss einer steigenden Profitabilität auf die Berichterstattungsqualität bestätigen. Daher wird für diese Arbeit i. S. d. Signalling-Theorie, Prinzipal-Agenten-Theorie sowie auf Basis der Wir-

⁹⁶⁷ Vgl. Benner und Zenger (2016), S. 72; Akerlof (1970), S. 500.

⁹⁶⁸ Vgl. Meek et al. (1995), S. 559.

⁹⁶⁹ Vgl. Mohd Ghazali und Weetman (2006), S. 242; Watson et al. (2002), S. 309.

⁹⁷⁰ Vgl. Frias-Aceituno et al. (2014), S. 59; Inchausti (1997), S. 54.

⁹⁷¹ Vgl. Tabelle 14, S. 132.

⁹⁷² Vgl. Beldi et al. (2014), S. 114.

kungsrichtung der Mehrheit der Publikationen des Forschungsstands folgende Hypothese formuliert.

Hypothese 3:

Je größer die Unternehmensprofitabilität ist, desto höher ist die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte sowie in den Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung und immaterieller Werte in den verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumenten.

Auch das Unternehmensalter kann die Bereitstellung von Informationen beeinflussen. Aus Wettbewerbsgesichtspunkten haben jüngere Unternehmen einen geringeren Anreiz Informationen offenzulegen, da aus diesen enorme Nachteile erwachsen können, wenn etablierte Unternehmen sensible Informationen über beispielsweise Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten erhalten.⁹⁷³ Ältere Unternehmen hingegen werden grundsätzlich eher bereit sein, Informationen offenzulegen, da die Wahrscheinlichkeit von Wettbewerbsnachteilen geringer ist.⁹⁷⁴

Mubarik et al. (2019) und Muttakin et al. (2015) konstatieren einen signifikanten, positiven Einfluss des Unternehmensalters von Familienunternehmen auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte.⁹⁷⁵ Mit steigendem Unternehmensalter entwickeln sich in Familienunternehmen generationsübergreifende Netzwerke zu einer breiten Basis an Anspruchsgruppen wie Kunden, Lieferanten und Investoren.⁹⁷⁶ Aus der Perspektive der Stakeholder-Theorie ermöglicht die Bereitstellung von Informationen über immaterielle Werte eine Rechenschaftslegung gegenüber den Adressaten aus diesen Netzwerken, um die Beziehung zu diesen zu verbessern.⁹⁷⁷

Zudem postuliert die Legitimitätstheorie, dass die Unternehmen die Erwartungen der Gesellschaft bzw. ihrer Adressaten erfüllen müssen, um ihre Daseinsberechtigung zu legitimieren und dies ebenfalls mittels Berichterstattung über immaterielle Werte möglich ist.⁹⁷⁸ Deutsche Familienunternehmen verfolgen das Ziel der Eigentumsmehrung für Folgegenerationen und sind daher langfristig orientiert.⁹⁷⁹ Um diese Netzwerke zu erhalten (Rechenschaft und

⁹⁷³ Vgl. Albitar (2015), S. 2.

⁹⁷⁴ Vgl. Owusu-Ansah (1998), S. 614.

⁹⁷⁵ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 150; Muttakin et al. (2015), S. 225 sowie Tabelle 14, S. 132.

⁹⁷⁶ Vgl. Sirmon und Hitt (2003), S. 342.

⁹⁷⁷ Vgl. An et al. (2011), S. 578.

⁹⁷⁸ Vgl. An et al. (2011), S. 577.

⁹⁷⁹ Vgl. Kemp (2009), S. 123.

Legitimität), erhöht sich für Familienunternehmen folglich mit steigendem Unternehmensalter der Anreiz zur Bereitstellung von Informationen über immaterielle Werte. Aus dieser evidenzbasierten und theoriegeleiteten Herleitung unter Berücksichtigung des deutschen Forschungskontexts folgt nachstehende Hypothese 4.

Hypothese 4:

Je größer das Unternehmensalter ist, desto höher ist die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte sowie in den Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung und immaterieller Werte in den verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumenten.

5.3.3.2 Hypothesen der Charakteristika mit Bezug zu immateriellen Werten

Kontrastierend zu den bisherigen und nachfolgenden Hypothesen – mit Ausnahme der Hypothese der *Standardsetter* –, wurden die Charakteristika mit Bezug zu immateriellen Werten bisher im Forschungsstand nicht berücksichtigt und dienen damit der Erweiterung von ebendiesem. Im wissenschaftlichen Diskurs liegen bereits erste Erkenntnisse vor, dass Unternehmen, die aus Branchen stammen, für welche Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten von großer Bedeutung sind, mehr Informationen über diese Aktivitäten bereitstellen.⁹⁸⁰ Dies lässt sich grundsätzlich mit dem Anreiz zum Abbau asymmetrischer Informationen gemäß der Prinzipal-Agenten-Theorie begründen.⁹⁸¹

Zudem sind bereits Ausstrahlungswirkungen einer hohen Forschungs- und Entwicklungsintensität auf die Berichterstattungsqualität der Kategorien Human- und Beziehungskapital zu konstatieren. So zeigen Brüggén et al. (2009) sowie Firer und Williams (2005) einen signifikant positiven Einfluss der Zugehörigkeit zu einer forschungsintensiven Branche auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte.⁹⁸² Sharma und Dharni (2017) verdeutlichen, dass zusätzlich zum Strukturkapital auch ein positiver Zusammenhang zwischen der Berichterstattungsqualität des Human- und Beziehungskapitals und der Forschungs-

⁹⁸⁰ Vgl. Bellora und Guenther (2013), S. 264; Vergauwen et al. (2007), S. 1175. Beispielsweise wird der Forschungs- und Entwicklungsbezug über die Branche oder das Verhältnis der Aufwendungen für Forschung und Entwicklung im Verhältnis zum Umsatz (Forschungs- und Entwicklungsintensität) operationalisiert, vgl. Bellora und Guenther (2013), S. 264; Vergauwen et al. (2007), S. 1175.

⁹⁸¹ Vgl. Bellora und Guenther (2013), S. 258.

⁹⁸² Vgl. Brüggén et al. (2009), S. 240–241; Firer und Williams (2005), S. 13.

und Entwicklungsintensität vorliegt.⁹⁸³ Diese Ausstrahlungswirkung ist möglicherweise damit zu begründen, dass Unternehmen aus forschungsintensiven Branchen ein umfassendes Human- und Beziehungskapital für die erfolgreiche Umsetzung ihrer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten benötigen respektive bereits aufweisen,⁹⁸⁴ weshalb i. S. d. Prinzipal-Agenten-Theorie asymmetrische Informationen durch die Bereitstellung von Informationen über das Strukturkapital hinaus reduziert werden. Aus den bisherigen empirischen Ergebnissen und der Prinzipal-Agenten-Theorie wird folgende Hypothese 5 abgeleitet.

Hypothese 5:

Je größer die Forschungs- und Entwicklungsintensität ist, desto höher ist die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte sowie in den Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung und immaterieller Werte in den verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumenten.

Wie die ökonomische Analyse der Abbildung immaterieller Werte im IFRS-Abschluss verdeutlichte, erfüllen viele immaterielle Werte nicht die Definitions- und/oder Ansatzkriterien immaterieller Vermögenswerte und dürfen folglich nicht bilanziert werden.⁹⁸⁵ Im wissenschaftlichen Diskurs besteht aus diesem Grund bereits seit Jahrzehnten ein grundsätzlicher Konsens darüber, dass die Nicht-Bilanzierungsfähigkeit einiger immaterieller Werte ursächlich für die zum Teil sehr großen Unterschiede zwischen den Marktwerten der Unternehmen auf Basis der Marktkapitalisierung und den Buchwerten auf Basis des Eigenkapitals sind, die sogenannte Marktwert-Buchwert-Lücke.⁹⁸⁶

Zudem bestätigen empirische Befunde, dass ein signifikant positiver Einfluss von Informationen über immaterielle Werte auf die Marktkapitalisierung respektive das Marktwert-Buchwert-Verhältnis vorliegt, wodurch der Erklärungsgrad der Marktwert-Buchwert-Lücke durch nicht-bilanzierte immaterielle Werte erhöht wird.⁹⁸⁷ Somit zeigt sich, dass Investoren Informationen über im-

⁹⁸³ Vgl. Sharma und Dharni (2017), S. 875–876.

⁹⁸⁴ Vgl. u. a. Vancauteren (2018), S. 901; Dorrego et al. (2013), S. 295; Gallié und Legros (2012), S. 581.

⁹⁸⁵ Vgl. Kapitel 4.3.1.

⁹⁸⁶ Vgl. u. a. Biscotti et al. (2019), S. 5; Wulf und Udun (2018), S. 183; Kok (2007), S. 185; Mouritsen et al. (2001), S. 735. Für eine kritische Würdigung dieser Marktwert-Buchwert-Lücke im Zusammenhang mit immateriellen Werten, vgl. Marzo (2013), S. 564–581.

⁹⁸⁷ Vgl. García-Zambrano et al. (2018), S. 30; Kim und Taylor (2014), S. 65; Chen et al. (2005), S. 169.

materielle Werte als wertrelevant erachten und in ihren Bewertungsmodellen und somit Anlageentscheidungen berücksichtigen.⁹⁸⁸

Der Abbau asymmetrischer Informationen i. S. d. Prinzipal-Agenten-Theorie und der Signalling-Theorie begründet den Anreiz seitens der Unternehmen Informationen über immaterielle Werte für die Stakeholder, insbesondere Investoren, bereitzustellen und somit Agenturkosten zu vermeiden, Qualität zu signalisieren und die Marktkapitalisierung zu verbessern.⁹⁸⁹ Vor allem seitens der Unternehmensleitung, die zum Teil von steigenden Aktienkursen als Vergütungsbestandteil profitieren könnte,⁹⁹⁰ besteht ein Vorteil durch die Veröffentlichung von Informationen über immaterielle Werte.

Aber auch im Kontext von Familienunternehmen verstetigt sich dieser Anreiz, da die Steigerung der Marktkapitalisierung einen Schutz vor feindlichen Übernahmen darstellt und folglich das Ziel der Unabhängigkeit und Kontrolle gewahrt werden kann.⁹⁹¹ Daher ist zu erwarten, dass Familienunternehmen in einer hohen Qualität über immaterielle Werte berichten, um den Erreichungsgrad der Zielstrukturen zu verbessern. Entsprechend der vorangestellten evidenz- und theoriebasierten Begründungen ist nachfolgende Hypothese für das Marktwert-Buchwert-Verhältnis zu postulieren.

Hypothese 6:

Je größer das Marktwert-Buchwert-Verhältnis ist, desto höher ist die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte sowie in den Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung und immaterieller Werte in den verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumenten.

5.3.3.3 Hypothesen der Corporate Governance

Effektive Corporate Governance-Mechanismen nehmen auch in Familienunternehmen einen signifikanten Einfluss auf die zukünftige Unternehmensentwicklung.⁹⁹² Die Stimmrechtsbeteiligungen der Gründerfamilie beeinflussen die Wirksamkeit dieser Mechanismen.⁹⁹³ Es zeigte sich, dass die Beteiligung der Gründerfamilie zu geringeren Anreizproblemen zwischen Eignern und Managern führt, ohne dass Effizienzverluste in den Entscheidungsprozessen des Un-

⁹⁸⁸ Vgl. Vafaei et al. (2011), S. 422.

⁹⁸⁹ Vgl. Uyar und Kılıç (2012), S. 366.

⁹⁹⁰ Vgl. Lueg (2010), S. 342.

⁹⁹¹ Vgl. Kirchhoff und Piwinger (2009), S. 38–39 und die Ausführungen in Kapitel 5.2.

⁹⁹² Vgl. Anderson und Reeb (2004), S. 235.

⁹⁹³ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 143.

ternehmens resultieren.⁹⁹⁴ Die langfristigen Zielstrukturen in Familienunternehmen und die häufig vorliegende Eigentumskonzentration der Familie führen zur Maximierung des Unternehmensgesamtwertes für alle Eigner und einer positiven Beeinflussung der Informationsbereitstellung.⁹⁹⁵

Eine konträre Sichtweise besagt, dass in Familienunternehmen grundlegende Prinzipal-Agenten-Probleme zwischen den Familieneignern mit häufig großen Stimmrechtsanteilen und Minderheitsaktionären vorliegen.⁹⁹⁶ Demnach führen Stimmrechtsanteile oberhalb eines gewissen Schwellenwertes dazu, dass die Gründerfamilie vollends die Unternehmensstrategie einschließlich der Unternehmensberichterstattung bestimmt und entsprechend die Minderheitsaktionäre dominiert.⁹⁹⁷ In Folge einer geringeren asymmetrischen Informationslage der Gründerfamilie sind geringere Anreize zur Offenlegung von Informationen vorhanden.⁹⁹⁸

Zwei Publikationen konnten einen signifikanten, nichtlinearen Einfluss des Stimmrechtsanteils der Gründerfamilie auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte evaluieren, sodass bis zu einem bestimmten Schwellenwert die Berichterstattungsqualität positiv, anschließend jedoch negativ beeinflusst wird.⁹⁹⁹ Beide Publikationen führen allerdings an, dass die institutionellen und regulatorischen Rahmenbedingungen in den Ländern der Untersuchung Pakistan und Bangladesch schlecht ausgeprägt sind, weshalb Minderheitsaktionäre lediglich einen geringen Einfluss auf die Unternehmensführung und folglich die Unternehmensberichterstattung nehmen können.¹⁰⁰⁰

Die in diesen Entwicklungsländern vorhandenen Probleme lassen sich nicht analog auf den in dieser Arbeit untersuchten deutschen Corporate Governance-Kontext, also jenen einer Industrienation, übertragen. Weiterhin ist anzunehmen, dass die langfristigen Zielstrukturen von deutschen Familienunternehmen, insbesondere die Wahrung der Unternehmensreputation mit Blick auf die Eigentumsmehrung für Folgegenerationen und die gesellschaftliche Verantwortung, mit steigender Stimmrechtsbeteiligung der Familie zu einer besseren Berichterstattungsqualität immaterieller Werte führen.¹⁰⁰¹ Dieser Auffassung folgend resultiert nachfolgende Hypothese 7.

⁹⁹⁴ Vgl. Anderson und Reeb (2003), S. 1325.

⁹⁹⁵ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 143.

⁹⁹⁶ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 143.

⁹⁹⁷ Vgl. Muttakin et al. (2015), S. 220.

⁹⁹⁸ Vgl. García-Meca und Sánchez-Ballesta (2010), S. 620.

⁹⁹⁹ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 150; Muttakin et al. (2015), S. 225 sowie Tabelle 14, S. 132.

¹⁰⁰⁰ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 143; Muttakin et al. (2015), S. 220.

¹⁰⁰¹ Vgl. von Stietencron (2013), S. 232.

Hypothese 7:

Je größer der Stimmrechtsanteil der Gründerfamilie ist, desto höher ist die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte sowie in den Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung und immaterieller Werte in den verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumenten.

Durch die Beteiligung der Gründerfamilie an der Unternehmensführung sind für die Gründerfamilie notwendige Informationen über die derzeitige und zukünftige Unternehmensentwicklung bereits intern zugänglich.¹⁰⁰² Zudem ermöglicht diese Beteiligung der Familie eine direkte Einflussmöglichkeit auf die Ausgestaltung der Unternehmensberichterstattung.¹⁰⁰³ Da aus Perspektive der Prinzipal-Agenten-Theorie kein Anreiz zum Abbau asymmetrischer Informationen zur Verringerung der Agenturkosten besteht, verringern sich die zur Verfügung gestellten Informationen.¹⁰⁰⁴ Hingegen könnten bei einer Beteiligung der Gründerfamilie an der Unternehmensführung und einem hohen Stimmrechtsanteil der Gründerfamilie (Hypothese 7) Anreize für eine zusätzliche Bereitstellung von Informationen über immaterielle Werte bestehen.

Die bisherigen, signifikanten Erkenntnisse konstatieren hingegen ebenfalls allesamt einen negativen Einfluss der Beteiligung der Gründerfamilie an der Unternehmensführung.¹⁰⁰⁵ Auch diese Ergebnisse resultieren ausschließlich durch Untersuchungen der Corporate Governance-Struktur in Entwicklungsländern, die durch ein monistisches System geprägt sind. Bislang liegen keine Erkenntnisse zum Einfluss der Beteiligung der Gründerfamilie an der Unternehmensführung auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in Industrienationen respektive für Deutschland mit einem dualistischen System vor.

Aufgrund eindeutiger, empirischer Belege, die einen negativen Einfluss identifizierten, ist nicht davon auszugehen, dass die Anreize zur Erfüllung der Zielstrukturen durch die Berichterstattung über immaterielle Werte ausreichend sind, da durch die Beteiligung der Gründerfamilie an der Unternehmensführung nahezu keine asymmetrischen Informationen vorliegen. Das in Deutschland vorherrschende dualistische Corporate Governance-System – bestehend aus Vorstand und Aufsichtsrat – berücksichtigend sind negative Einflüsse der

¹⁰⁰² Vgl. Ishak et al. (2016), S. 7226.

¹⁰⁰³ Vgl. Kamardin et al. (2017), S. 3103.

¹⁰⁰⁴ Vgl. Kamardin et al. (2017), S. 3103.

¹⁰⁰⁵ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 146; Kamardin et al. (2017), S. 3105; Ishak et al. (2016), S. 7228; Muttakin et al. (2015), S. 225; Gan et al. (2013), S. 64 sowie Tabelle 14, S. 132.

Beteiligung der Gründerfamilie an Aufsichtsrat und Vorstand auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte zu erwarten.

Hypothese 8:

Wenn die Gründerfamilie am Aufsichtsrat beteiligt ist, sinkt die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte sowie in den Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung und immaterieller Werte in den verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumenten.

Hypothese 9:

Wenn die Gründerfamilie am Vorstand beteiligt ist, sinkt die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte sowie in den Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung und immaterieller Werte in den verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumenten.

Gemäß § 107 Abs. 3 Satz 2 AktG besteht ein Wahlrecht zur Einrichtung eines Prüfungsausschusses innerhalb des Aufsichtsrats. Auch durch den DCGK wird grundsätzlich größeren Gesellschaften empfohlen, einen Prüfungsausschuss innerhalb des Aufsichtsrats einzurichten, der sich insbesondere mit der Prüfung der Rechnungslegung und der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses beschäftigen soll.¹⁰⁰⁶ Dabei beschränkt sich die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses nicht nur auf finanzielle Informationen, sondern auch auf nichtfinanzielle Informationen wie immaterielle Werte.¹⁰⁰⁷

Zudem hat bei Einrichtung eines selbigen gemäß § 107 Abs. 4 AktG i. V. m. § 100 Abs. 5 AktG mindestens ein Mitglied des Prüfungsausschusses eine Finanzexpertise (Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung oder Abschlussprüfung) vorzuweisen. Demgegenüber empfiehlt der DCGK, dass der Vorsitzende des Prüfungsausschusses besondere Kenntnisse und Erfahrung mit der Rechnungslegung aufweist.¹⁰⁰⁸ Entsprechend sollte eine hohe Berichterstattungsqualität, beispielsweise über immaterielle Werte, für den Prüfungsausschuss von Bedeutung sein. Die Verbesserung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte steht im Einklang mit den Aufgaben des Prüfungsausschusses und würde den Abbau asymmetrischer Informationen zur Reduzierung der Agenturkosten ermöglichen.¹⁰⁰⁹

¹⁰⁰⁶ Vgl. DCGK D.3.

¹⁰⁰⁷ Vgl. Li et al. (2012), S. 108; DCGK D.4, der in seiner Fassung vom 16.12.2019 explizit die Nachhaltigkeitsberichterstattung einschließt.

¹⁰⁰⁸ Vgl. DCGK D.4.

¹⁰⁰⁹ Vgl. Li et al. (2012), S. 99.

Bisherige empirische Erkenntnisse konnten einen signifikanten, positiven Einfluss des Vorhandenseins¹⁰¹⁰ respektive der Größe des Prüfungsausschusses¹⁰¹¹ auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte zeigen. Frühere Publikationen haben zudem die Größe des Verwaltungsrats als Determinante mit einem signifikanten, positiven Einfluss identifiziert.¹⁰¹² Da dessen Einfluss im dualistischen System dementsgegen nicht kongruent abbildbar ist, wird im Folgenden die Größe des Prüfungsausschusses betrachtet, die annahmegemäß mit der Größe des Aufsichtsrats in einem positiven Zusammenhang steht,¹⁰¹³ wodurch die Größe eines Unternehmensführungsorgans implizit Berücksichtigung findet. Aufgrund der theoretischen und empirischen Konsistenz der Ergebnisse des Prüfungsausschusses wird nachfolgende Hypothese 10 formuliert.

Hypothese 10:

Je größer der Prüfungsausschuss ist, desto höher ist die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte sowie in den Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung und immaterieller Werte in den verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumenten.

5.3.3.4 Hypothese der Standardsetter

Durch die Umsetzung der EU-Richtlinie 2014/95/EU (CSR-Richtlinie) in nationales Recht sind bestimmte große, kapitalmarktorientierte Unternehmen für nach dem 31.12.2016 beginnende Geschäftsjahre verpflichtet, eine NFE zu erstellen. Die zur Erstellung einer NFE verpflichteten Unternehmen haben hierbei grundsätzlich Informationen zu den nichtfinanziellen Aspekten Umwelt-, Arbeitnehmer- und Sozialbelange, Achtung der Menschenrechte sowie Bekämpfung von Korruption und Bestechung offenzulegen.¹⁰¹⁴

Diese berichtspflichtigen Mindestangaben der NFE lassen sich wiederum den Kategorien immaterieller Werte gemäß der internationalen Dreiteilung in Human-, Beziehungs- und Strukturkapital zuordnen.¹⁰¹⁵ Entsprechend ist auf Basis der inhaltlichen Anforderungen, wie beispielsweise die vorangestellten Mindestangaben, für Unternehmen, die zur Erstellung einer NFE verpflichtet

¹⁰¹⁰ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 150; Muttakin et al. (2015), S. 224.

¹⁰¹¹ Vgl. Gan et al. (2013), S. 64.

¹⁰¹² Vgl. u. a. Kamardin et al. (2017), S. 3105; Ishak et al. (2016), S. 7228 sowie Tabelle 60, Anhang B.

¹⁰¹³ Vgl. Warncke (2010), S. 106.

¹⁰¹⁴ Vgl. DRS 20.258.

¹⁰¹⁵ Vgl. Pfeifer und Wulf (2017), S. 185.

sind, eine höhere Berichterstattungsqualität immaterieller Werte zu erwarten. Aber auch die expliziten Wahlrechte, wie beispielsweise die Verwendung eines Rahmenwerks und der zugehörigen Kriterien und Indikatoren, könnten einen Einfluss auf die Berichterstattungsqualität nehmen, wenngleich dieser Einfluss gegenüber den inhaltlichen Anforderungen geringer sein dürfte.¹⁰¹⁶

Die Pflicht zur Erstellung einer NFE tangiert primär die verpflichtenden Informationsinstrumente und führt zur Erweiterung der berichtspflichtigen Angaben dieser. Dennoch sind auch positive Impulse für die freiwilligen Informationsinstrumente zu erwarten, da gemäß § 315b Abs. 3 HGB auch die Erstellung eines NFB möglich ist, der zugleich ein Bestandteil eines anderen Konzernberichts, wie beispielsweise eines Nachhaltigkeitsberichts, sein kann.¹⁰¹⁷ Einige Unternehmen haben durch die Pflicht zur Erstellung einer NFE erstmalig einen Nachhaltigkeitsbericht erstellt,¹⁰¹⁸ in welchem die NFE als Abschnitt aufgenommen oder integriert werden kann, sodass über die Berichtspflichten der NFE hinaus zusätzliche Informationen – auch über immaterielle Werte – bereitgestellt werden könnten. Infolgedessen ist eine Verbesserung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten anzunehmen. Demgegenüber ist ebenfalls eine Verringerung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten denkbar, da zunehmend Informationen der Nachhaltigkeit, die eine Schnittmenge zu immateriellen Werten aufweisen,¹⁰¹⁹ in den verpflichtenden Informationsinstrumenten zur Verfügung gestellt werden.

Die Unternehmen müssen sich durch diese Pflicht zunehmend mit nichtfinanziellen Informationen auseinandersetzen, weshalb Anreize zur Zielerreichung bestehen, auch über die Berichtspflichten hinausgehende Informationen unter Rechenschafts- (Stakeholder-Theorie) und Legitimitätsaspekten (Legitimitätstheorie) zu berichten.¹⁰²⁰ Entsprechend ist davon auszugehen, dass Unternehmen, die zur Erstellung einer NFE verpflichtet sind, umfangreichere Informationen über immaterielle Werte bereitstellen, woraus Hypothese 11 resultiert.

¹⁰¹⁶ Vgl. die Ausführungen in Kapitel 5.3.4. Aufgrund der bestehenden Ermessensspielräume, wie beispielsweise der doppelten Wesentlichkeitsschwelle, kann der Anteil des Einflusses der inhaltlichen Anforderungen nicht ohne Weiteres direkt bestimmt werden. Jedoch werden mittels der Hypothesen von Forschungsfrage 2 signifikante Unterschiede der Berichterstattungsqualität auf Basis der expliziten Wahlrechte analysiert.

¹⁰¹⁷ Vgl. DRS 20.252b)–c).

¹⁰¹⁸ Vgl. Behncke und Wulf (2019), S. 22.

¹⁰¹⁹ Vgl. WICI (2016), S. 9.

¹⁰²⁰ Vgl. Kapitel 4.1.2 und 4.1.4.

Hypothese 11:

Wenn Familienunternehmen zur Erstellung einer nichtfinanziellen (Konzern-)Erklärung verpflichtet sind, steigt die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte sowie in den Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung und immaterieller Werte in den verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumenten.

Abbildung 15 fasst die zu untersuchenden Hypothesen zur Beantwortung der Forschungsfrage 1 mitsamt den erwarteten Wirkungsrichtungen zusammen.

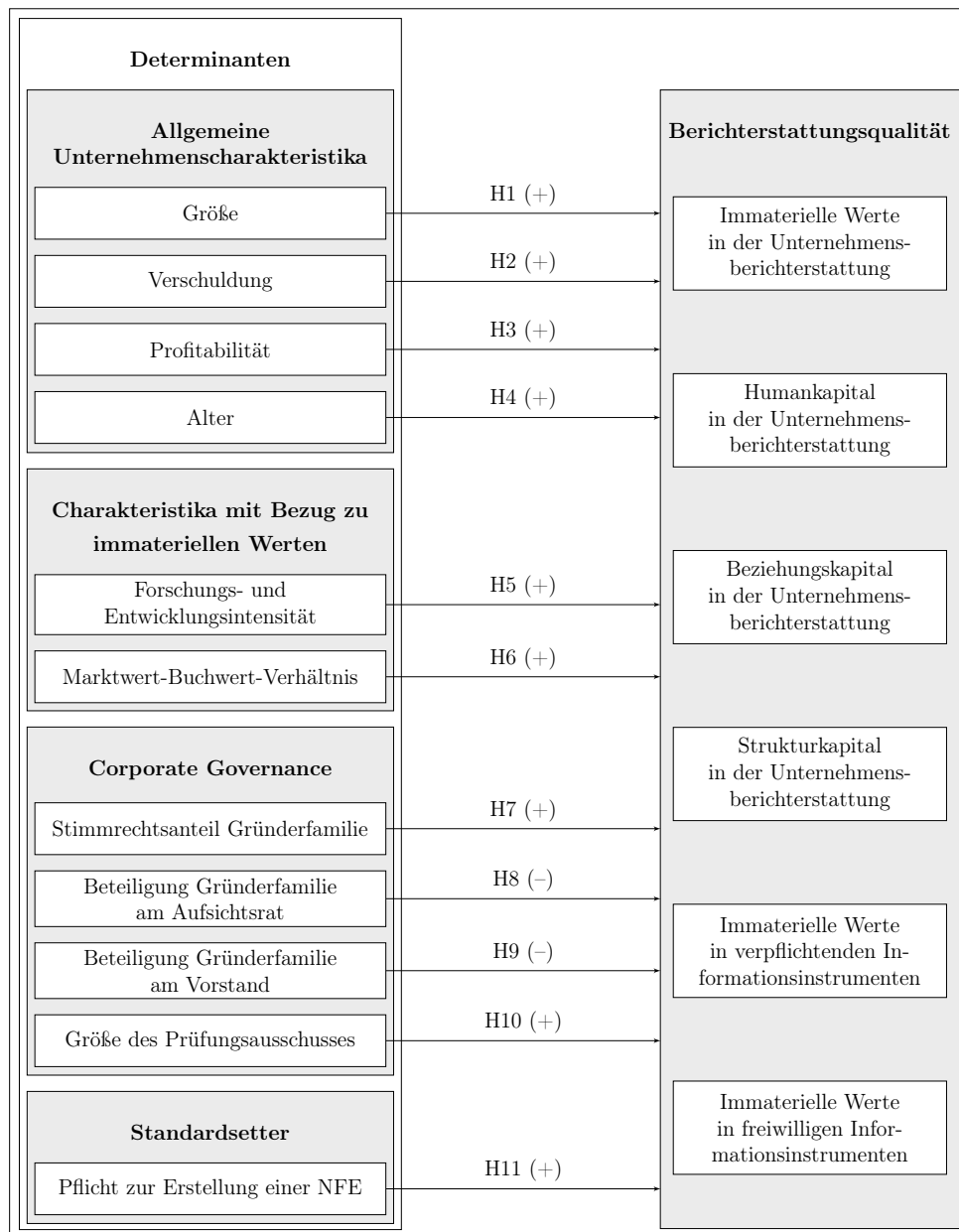


Abbildung 15: Übersicht der Hypothesen von Forschungsfrage 1¹⁰²¹

¹⁰²¹ Eigene Darstellung.

5.3.4 Hypothesen der regulatorischen Dimensionen der Berichterstattungsqualität

Die in diesem Kapitel abzuleitenden Hypothesen dienen der Beantwortung von Forschungsfrage 2. Sie untersuchen signifikante Unterschiede der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte auf Grundlage der expliziten Wahlrechte der NFE (Berichtsvarianten, Rahmenwerke und freiwillige, externe Prüfung).¹⁰²² Kontrastierend zu der im vorangestellten Kapitel erläuterten Determinante der Pflicht zur Erstellung einer NFE (Determinante der *Standardsetter*), die den Einfluss der impliziten und expliziten Wahlrechte auf den Inhalt der NFE und folglich die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte einschließt, widmen sich die Hypothesen in diesem Kapitel lediglich den expliziten Wahlrechten der NFE, für die ein geringerer Einfluss auf die Berichterstattungsqualität als durch die impliziten Wahlrechte zu erwarten ist. Jedoch ist der Einfluss der impliziten Wahlrechte, insbesondere durch die doppelte Wesentlichkeitsschwelle, nicht ohne Weiteres bestimmbar. Entsprechend werden in diesem Kapitel ausschließlich Unterschiede in der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte auf Grundlage der expliziten Wahlrechte betrachtet, indem der im vorangestellten Kapitel postulierte, zu erwartende signifikante, positive Einfluss der Pflicht zur Erstellung der NFE in Forschungsfrage 1 in einem zweiten Schritt (Forschungsfrage 2) näher analysiert wird.

Die Verortung der NFE wird vom Gesetzgeber nicht explizit determiniert. Aus den aus § 315b Abs. 1 und 3 HGB ableitbaren und durch DRS 20.241 i. V. m. DRS 20.252 konkretisierten fünf Berichterstattungsvarianten, haben bisherige empirische Analysen sogar sechs Berichterstattungsorte identifizieren können.¹⁰²³ Da der Gesetzgeber grundsätzlich ein breites Spektrum von Berichtsvarianten von NFE bzw. NFB ermöglicht, wird zunächst nachfolgende ungerichtete Hypothese 12 aufgestellt.

Die Definition der Wirkungsrichtung ist aufgrund von zwei unterschiedlichen Argumentationssträngen, die nachfolgend beide signifikante Unterschiede zwischen divergierenden Berichtsvarianten postulieren, nicht möglich. Vielmehr erfolgt die tatsächliche Untersuchung der signifikanten Unterschiede mittels der Unterhypothesen 12a und 12b, deren Ergebnisse abschließend in Hypothese 12 aggregiert werden.

¹⁰²² Vgl. die Ausführungen in Kapitel 1.2.

¹⁰²³ Vgl. Graßmann et al. (2018), S. 435; Kirsch (2018c), S. 245; Scheid et al. (2018), S. 512.

Hypothese 12:

Es bestehen signifikante Unterschiede zwischen den Berichterstattungsqualitäten immaterieller Werte und in den Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung auf Grundlage der Berichtsvarianten der nichtfinanziellen Konzernklärung bzw. des nichtfinanziellen Konzernberichts.

Gemäß den europarechtlichen und den handelsrechtlichen Gesetzeswortlauten ist eine Aufnahme der NFE in den Lagebericht als favorisierte Verortung anzusehen.¹⁰²⁴ Die Unternehmen fördern durch die Wahl dieser Berichterstattungsvariante (als Abschnitt oder vollständig integriert) die Vergleichbarkeit untereinander, weshalb eine Verortung im Lagebericht sehr zu begrüßen ist.¹⁰²⁵ Unternehmen, die tatsächlich eine asymmetrische Informationsverteilung gegenüber den Stakeholdern i. S. d. Prinzipal-Agenten-Theorie verringern wollen, werden folglich diese Berichtsvarianten wählen.

Weiterhin lässt sich eine Verortung im Lagebericht damit begründen, dass der Lagebericht das zentrale Informationsinstrument der Rechnungslegung für prospektive Sachverhalte bildet.¹⁰²⁶ Auch nichtfinanzielle Informationen, wie sie im Rahmen der NFE beispielsweise durch nichtfinanzielle Leistungsindikatoren zu veröffentlichen sind, können ein ganzheitliches Verständnis des Unternehmenswerts für die Adressaten befördern.¹⁰²⁷ Aus der Perspektive der Signalling-Theorie besteht folglich für Unternehmen mit einer hohen Berichterstattungsqualität immaterieller Werte durch die Bereitstellung dieser nichtfinanziellen Informationen – einschließlich jener über immaterielle Werte – im Lagebericht die Möglichkeit, einen zukünftig hohen Unternehmenswert zu signalisieren.

Daher wird in nachfolgender Hypothese 12a angenommen, dass Unternehmen, die eine Verortung im Lagebericht wählen (NFE), eine höhere Berichterstattungsqualität immaterieller Werte aufweisen als bei Wahl eines NFB.¹⁰²⁸

¹⁰²⁴ Vgl. Böcking und Althoff (2017), S. 249.

¹⁰²⁵ Vgl. Behncke und Wulf (2018), S. 571.

¹⁰²⁶ Vgl. Freidank und Sepetauz (2013), S. 55.

¹⁰²⁷ Vgl. Böcking und Althoff (2017), S. 248; Rauschenberg (2014), S. 322.

¹⁰²⁸ Bezugnehmend auf Abbildung 7 beinhaltet die NFE die Berichtsvarianten 1 und 2 sowie der gesonderte NFB die Berichtsvarianten 3 bis 6.

Hypothese 12a:

Familienunternehmen, die die nichtfinanzielle Konzernklärung in den Lagebericht verorten (integriert oder als Abschnitt), weisen eine signifikant höhere Berichterstattungsqualität immaterieller Werte und in den Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung als bei Wahl eines nichtfinanziellen Konzernberichts auf.

Das IIRC hat mit der Veröffentlichung seines Rahmenwerks die Unternehmensberichterstattung der vergangenen Jahre – auch die Richtlinie 2014/95/EU – wesentlich beeinflusst.¹⁰²⁹ Die integrierte Berichterstattung i. S. d. IIRC postuliert die Darstellung interdependenter Wirkungen zwischen finanziellen und nichtfinanziellen Leistungsindikatoren, um den Adressaten, wie beispielsweise Investoren, einen höheren Informationsnutzen zu ermöglichen.¹⁰³⁰ Um den Informationsnutzen für die Adressaten zu erhöhen, sind daher die Integrationsvarianten von NFE und NFB zu präferieren. Durch die Möglichkeit, die NFE u. a. als eigenständigen nichtfinanziellen Bericht auszugestalten, wird hingegen die Förderung der integrierten Berichterstattung eher konterkariert.¹⁰³¹

Unternehmen, die bereits vor der Pflicht zur Erstellung einer NFE nichtfinanzielle Informationen, auch über immaterielle Werte in einem externen Konzernbericht (z. B. Nachhaltigkeitsbericht) oder Lagebericht zur Verfügung stellten,¹⁰³² haben entsprechend der Signalling-Theorie einen Anreiz, den Adressaten einen höheren Informationsnutzen mittels einer Integrationsvariante zu ermöglichen und damit eine hohe Qualität des Unternehmens gegenüber den Adressaten zu signalisieren. Des Weiteren besteht auch für Unternehmen, die vor der Pflicht zur Erstellung einer NFE keine umfangreichen nichtfinanziellen Angaben bereitstellten und mit der Pflicht mehr Informationen als die Mindestangaben der NFE¹⁰³³ veröffentlichen wollen, ergo eine höhere Berichterstattungsqualität immaterieller Werte anstreben, der Anreiz zur Wahl einer Integrationsvariante.

Annahmegemäß unterstellt Hypothese 12b daher, dass Unternehmen, die eine Integrationsvariante bei der Verortung von NFE bzw. NFB wählen, eine

¹⁰²⁹ Vgl. Schmidt (2020), S. 798.

¹⁰³⁰ Vgl. AKEU (2013), S. 875.

¹⁰³¹ Vgl. Wulf (2017), S. 110.

¹⁰³² Vgl. Hoffmann et al. (2016), S. 35–45; Roloff (2014), S. 208.

¹⁰³³ Vgl. Kapitel 4.3.2.4.

höhere Berichterstattungsqualität immaterieller Werte über alle Kategorien aufweisen.¹⁰³⁴

Hypothese 12b:

Familienunternehmen, die eine Integrationsvariante (in den Lagebericht oder in den Nachhaltigkeitsbericht) der nichtfinanziellen Konzernklärung bzw. des gesonderten nichtfinanziellen Konzernberichts wählen, weisen eine signifikant höhere Berichterstattungsqualität immaterieller Werte und in den Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung als bei Wahl der separierten Berichterstattungsorte auf.

Der Gesetzgeber ermöglicht die Verwendung anerkannter nationaler, europäischer oder internationaler Rahmenwerke zur Erstellung der NFE (§ 315c Abs. 3 HGB i. V. m. § 289d Satz 1 HGB). Zudem besteht hierbei grundsätzlich die Möglichkeit, die Rahmenwerke vollständig oder nur in Teilen zu berücksichtigen.¹⁰³⁵ Bisherige empirische Erkenntnisse belegen, dass primär die Leitlinien der GRI herangezogen werden,¹⁰³⁶ die der de facto-Standard der weltweiten Nachhaltigkeitsberichterstattung sind.¹⁰³⁷ Die Nachhaltigkeitsberichterstattung und die Berichterstattung über immaterielle Werte besitzen als inhaltliche Schnittmenge das Human- und Beziehungskapital.¹⁰³⁸ Die Verwendung eines Rahmenwerks kann folglich die Berichterstattungsqualität verbessern, da die Kriterien der Nachhaltigkeitsberichterstattung und der Berichterstattung über immaterielle Werte teilweise korrespondieren.

Weiterhin soll die Verwendung von Rahmenwerken zur Erstellung der NFE für den Adressaten zu einer Verbesserung der Vergleichbarkeit der nichtfinanziellen Berichterstattung zwischen den Unternehmen führen.¹⁰³⁹ Da es für die Unternehmen i. S. d. Prinzipal-Agenten-Theorie aufgrund der Reduzierung von Agenturkosten vorteilhaft ist, asymmetrische Informationen gegenüber den Adressaten zu reduzieren, werden Unternehmen, die eine hohe Berichterstattungsqualität immaterieller Werte intendieren, ein Rahmenwerk für die Erstellung der NFE verwenden.

¹⁰³⁴ Bezugnehmend auf Abbildung 7 beinhalten die Integrationsvarianten die Berichtsvarianten 1 und 6 sowie die Nicht-Integrationsvarianten die Berichtsvarianten 2 bis 5.

¹⁰³⁵ Vgl. DRS 20.296.

¹⁰³⁶ Vgl. Wulf und Senger (2020), S. 42; Behncke und Wulf (2019), S. 24; Pellens et al. (2018), S. 2285.

¹⁰³⁷ Vgl. Grushina (2017), S. 366; Fischer und Gräbsch (2014), S. 4.

¹⁰³⁸ Vgl. WICI (2016), S. 9 sowie die Ausführungen in Kapitel 4.4.2.2.

¹⁰³⁹ Vgl. Kajüter und Wirth (2018), S. 1611.

Entsprechend ist für nachfolgende Hypothese 13 zu erwarten, dass Unternehmen, die ein Rahmenwerk der Nachhaltigkeitsberichterstattung für die Erstellung der NFE verwenden oder sich an diesem orientieren, eine höhere Berichterstattungsqualität immaterieller Werte aufweisen.

Hypothese 13:

Familienunternehmen, die Rahmenwerke für die Erstellung der nichtfinanziellen Konzernklärung bzw. des nichtfinanziellen Konzernberichts verwenden oder sich an diesen orientieren, weisen eine signifikant höhere Berichterstattungsqualität immaterieller Werte sowie in den Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung auf.

Der nationale Gesetzgeber hat auf die Umsetzung des Mitgliedsstaatenwahlrechts zur Überprüfung der NFE durch einen unabhängigen Erbringer von Bestätigungsleistungen verzichtet.¹⁰⁴⁰ Infolgedessen hat der Wirtschaftsprüfer lediglich das Vorhandensein der NFE zu prüfen, ohne eine inhaltliche Prüfung vorzunehmen (§ 317 Abs. 2 Satz 4 HGB). Hingegen ist der Aufsichtsrat zur Prüfung der NFE gemäß §§ 170 Abs. 1 und 171 Abs. 1 AktG verpflichtet. Zudem besteht seitens des Aufsichtsrats aufgrund zeitlicher und fachlicher Restriktionen ein Interesse, eine Unterstützung durch eine externe Prüfungsinstanz zu beauftragen.¹⁰⁴¹

Bisherige empirische Untersuchungen konnten das Selbstinteresse des Aufsichtsrats insofern bestätigen, dass eine Vielzahl von Unternehmen einen externen Prüfungsdienstleister beauftragten, wenngleich primär Prüfungen mit begrenzter statt hinreichender Sicherheit durchgeführt werden.¹⁰⁴² Speziell Familienunternehmen unterliegen zudem einem höheren Glaubwürdigkeitsdruck als Nicht-Familienunternehmen bei der Offenlegung von Nachhaltigkeitsinformationen, da seitens der Adressaten etwaige Bedenken einer umfassenden Berichterstattung aufgrund möglicher Prinzipal-Agenten-Probleme bestehen, die aus der Einheit von Unternehmensführung und Eigentum resultieren können.¹⁰⁴³

¹⁰⁴⁰ Vgl. Richtlinie 2014/95/EU Art. 19a Abs. 6.

¹⁰⁴¹ Vgl. Velte (2017c), S. 328.

¹⁰⁴² Vgl. Fink und Bäuscher (2020), S. 113; Velte und Scheid (2018), S. 1682; Scheid et al. (2018), S. 512.

¹⁰⁴³ Vgl. Hsueh (2018), S. 561.

Durch die Inanspruchnahme externer Prüfungsleistungen kann dieser Glaubwürdigkeitsdruck vermindert werden.¹⁰⁴⁴ Vielmehr ermöglicht die Prüfung der NFE durch einen externen Prüfungsdienstleister die Qualität der berichteten nichtfinanziellen Informationen zu bestätigen, um so die Legitimität entsprechend der Legitimitätstheorie in der Gesellschaft über die Berichterstattung zu erhalten.¹⁰⁴⁵ Dabei ist zu erwarten, dass vor allem Unternehmen mit einer hohen Berichterstattungsqualität externe, freiwillige Prüfungsdienstleistungen in Anspruch nehmen werden, um neben der Legitimität auch eine Signalisierung ihrer Qualität gegenüber den Adressaten zu ermöglichen.

Da die NFE die Nachhaltigkeitsberichterstattung und die Berichterstattung über immaterielle Werte einschließt, ist zu erwarten, dass Unternehmen, die eine freiwillige, externe Prüfung veranlassen, eine höhere Berichterstattungsqualität immaterieller Werte aufweisen.

Hypothese 14:

Familienunternehmen, die eine freiwillige, externe Prüfung der nichtfinanziellen Konzernerklärung veranlassen, weisen eine signifikant höhere Berichterstattungsqualität immaterieller Werte sowie in den Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung auf.

Abbildung 16 fasst die zu untersuchenden Hypothesen zur Beantwortung der Forschungsfrage 2 mitsamt den erwarteten Unterschieden in den Berichterstattungsqualitäten immaterieller Werte je Kategorie nochmals zusammen. Die numerischen Zuordnungen bei den Hypothesen der Berichterstattungsvarianten (H12a, H12b) können Abbildung 7 entnommen werden. Mittels des > ist jeweils gekennzeichnet, für welche der zu untersuchenden Gruppen der expliziten Wahlrechte der NFE die höhere Berichterstattungsqualität immaterieller Werte erwartet wird.

¹⁰⁴⁴ Vgl. Hsueh (2018), S. 547.

¹⁰⁴⁵ Vgl. Corrado et al. (2019), S. 202.

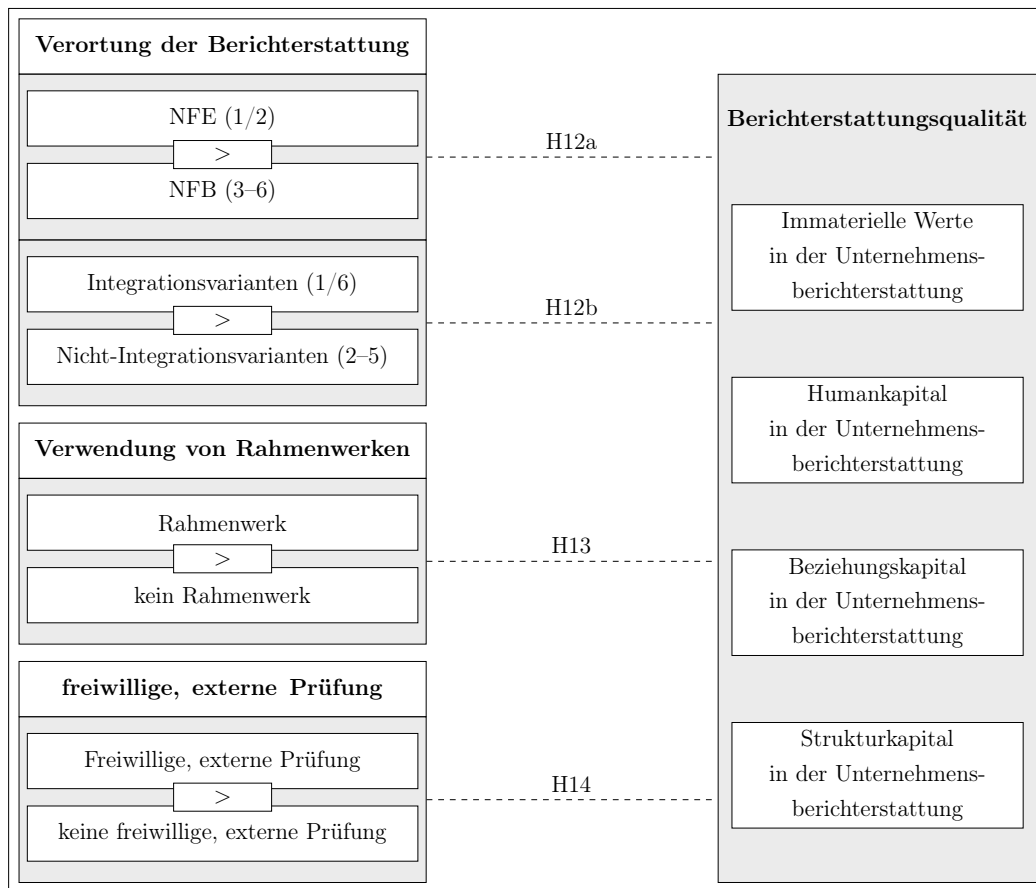


Abbildung 16: Übersicht der Hypothesen von Forschungsfrage 2¹⁰⁴⁶

¹⁰⁴⁶ Eigene Darstellung.

6 Empirische Untersuchung der Determinanten und regulatorischen Dimensionen der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte

Die im vorangestellten Kapitel abgeleiteten Hypothesen sollen in diesem Kapitel verifiziert werden. Hierfür ist zunächst die Ableitung der Stichprobe notwendig (Kapitel 6.1), welche die zu untersuchenden Unternehmen und den Untersuchungszeitraum einschließt. Anschließend erfolgt die Ableitung und kritische Würdigung der zur Verifizierung der Hypothesen geeigneten Methoden (Kapitel 6.2) sowie die Spezifikation der Vorgehensweise, also der Schritte, die zur Anwendung der Methoden notwendig sind, sowie die Darstellung der deskriptiven Ergebnisse (Kapitel 6.3). Daran schließen sich die Darstellung der empirischen Befunde der Hypothesenüberprüfung (Kapitel 6.4) und die kritische Würdigung an (Kapitel 6.5).

6.1 Datenbasis der Untersuchung

Die Forschungsfragen dieser Arbeit zielen auf den Unternehmenstypus börsennotierter Familienunternehmen ab, der durch eine Absenz einer einheitlichen Definition gezeichnet ist.¹⁰⁴⁷ Entsprechend werden in diesem Kapitel die zu untersuchenden börsennotierten Familienunternehmen sowie der Untersuchungszeitraum definiert.

6.1.1 Definition des Untersuchungsfeldes und -zeitraums

Grundsätzlich kann bei der Auswahl der Erhebungseinheiten zwischen einer Voll- und Teilerhebung unterschieden werden.¹⁰⁴⁸ Die Vollerhebung untersucht „jedes Element der Grundgesamtheit auf die interessierenden Merkmale“.¹⁰⁴⁹ Eine Teilerhebung wird hingegen häufig aufgrund wirtschaftlicher, zeitlicher und technischer Restriktionen statt einer Vollerhebung verwendet und berücksichtigt daher nur eine repräsentative Stichprobe der Grundgesamtheit.¹⁰⁵⁰ Die Stichprobengewinnung der in dieser Arbeit verwendeten Teilerhebung wird nachfolgend erläutert.

Die geografische Verortung der Untersuchungsobjekte dieser Arbeit begründet sich auf Grundlage der bislang fehlenden Untersuchungsergebnisse der De-

¹⁰⁴⁷ Vgl. Kapitel 2.1.2.

¹⁰⁴⁸ Vgl. Kaya und Himme (2009), S. 79.

¹⁰⁴⁹ Kaya und Himme (2009), S. 79.

¹⁰⁵⁰ Vgl. Kaya und Himme (2009), S. 79.

terminanten der Berichterstattung über immaterielle Werte für Familienunternehmen in Deutschland.¹⁰⁵¹ Für das Untersuchungsobjekt börsennotierter Familienunternehmen stehen in Deutschland die vier Indizes DAXplus Family 30-Index, DAXplus Family-Index, GEX und HAFixD zur Verfügung.¹⁰⁵²

Zur Wahrung eines möglichst großen Stichprobenumfangs wird in dieser Arbeit der DAXplus Family-Index gewählt. Während der DAXplus Family 30-Index bei gleichen Definitionskriterien¹⁰⁵³ lediglich die 30 größten und liquidesten Familienunternehmen umfasst, beinhaltet der DAXplus Family-Index zum Ende des Jahres 2018 83 Unternehmen wovon 80 Unternehmen einen Sitz in Deutschland besitzen.¹⁰⁵⁴ Die Indizes GEX und HAFixD enthielten zum Ende des Jahres 2018 17 bzw. 20 deutsche, börsennotierte Familienunternehmen, was einem sehr geringen Stichprobenumfang entsprechen würde.¹⁰⁵⁵

An dieser Stelle sei angemerkt, dass es sich bei Verwendung des DAXplus Family-Index dennoch um eine Teilerhebung handelt, da lediglich Unternehmen berücksichtigt werden, die im *Prime Standard*, nicht jedoch im General Standard der Frankfurter Wertpapierbörse oder im nicht-regulierten Markt (*Open Market*) notiert sind.¹⁰⁵⁶ Entsprechend werden nicht alle deutschen, börsennotierten Familienunternehmen, die der Familienunternehmensdefinition dieses Indexes unterliegen, berücksichtigt. Nichtsdestotrotz ist von einer repräsentativen Stichprobe bei Wahl dieses Indexes auszugehen, da keine systematische Über- bzw. Unterrepräsentativität bestimmter Unternehmen durch die Auswahlkriterien dieses Indexes – beispielsweise bestimmter Branchen – hervorgerufen wird.¹⁰⁵⁷

Der Untersuchungszeitraum beginnt mit dem Geschäftsjahr 2016, da der Einfluss der NFE als Determinante auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte untersucht werden soll. Für nach dem 31.12.2016 beginnende Geschäftsjahre sind bestimmte große Unternehmen zur Erstellung einer NFE verpflichtet, sodass das Geschäftsjahr 2016 als das Geschäftsjahr vor dieser Pflicht einen geeigneten Beginn des Untersuchungszeitraums darstellt. Zum Zeitpunkt der Untersuchung lagen die Daten für das Geschäftsjahr 2019 noch

¹⁰⁵¹ Vgl. Kapitel 5.1.

¹⁰⁵² Eine Erläuterung der divergierenden Definitionskriterien von Familienunternehmen der einzelnen Indizes findet sich in Kapitel 2.2.

¹⁰⁵³ Beide Indizes definieren Unternehmen als Familienunternehmen, wenn die Gründerfamilie mindestens 25% der Stimmrechte an der Gesellschaft hält oder mindestens 5% der Stimmrechte hält und zugleich im Vorstand oder Aufsichtsrat des Unternehmens vertreten ist, vgl. Qontigo Index GmbH (2021a).

¹⁰⁵⁴ Vgl. STOXX Ltd. (2018a).

¹⁰⁵⁵ Vgl. STOXX Ltd. (2018b); Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG (2007), S. 11.

¹⁰⁵⁶ Vgl. Deutsche Börse AG (2018b), S. 18.

¹⁰⁵⁷ Vgl. Homburg (2017), S. 303.

nicht vor, weshalb der Untersuchungszeitraum die Geschäftsjahre 2016 (Jahr vor der Pflicht zur Erstellung einer NFE), 2017 (Jahr mit erstmaliger Pflicht zur Erstellung einer NFE) und 2018 (weiteres Kontrolljahr mit Pflicht zur Erstellung einer NFE) einschließt.¹⁰⁵⁸

6.1.2 Konkretisierung und komparative Darstellung der Datenbasis der Untersuchung

Die im vorangestellten Kapitel erläuterten Definitionen des Untersuchungsfeldes auf den DAXplus Family-Index und des Untersuchungszeitraums auf die Geschäftsjahre 2016 bis 2018 werden im Folgenden weiter konkretisiert. Das erste Kriterium ist die geografische Beschränkung auf lediglich deutsche Familienunternehmen, da diese bislang auf Basis des bestehenden Forschungsstands nicht untersucht wurden. Da der DAXplus Family-Index alle zum *Prime Standard* zugelassenen Unternehmen einschließt, die die Kriterien eines Familienunternehmens erfüllen, werden auch Unternehmen mit einem Hauptsitz außerhalb Deutschlands eingeschlossen.¹⁰⁵⁹ Daher werden von 83 Familienunternehmen zum 28.12.2018 im DAXplus Family-Index 3 Unternehmen aufgrund eines Unternehmenssitzes außerhalb Deutschlands aus der Stichprobe ausgeschlossen, sodass 80 Unternehmen verbleiben.¹⁰⁶⁰

Um einen ausgewogenen Datensatz – sogenannte Paneldaten – zu erhalten, d. h. die Messung „derselben Variablen an denselben Untersuchungseinheiten“¹⁰⁶¹, werden im nächsten Schritt all jene Familienunternehmen aus dem Datensatz entfernt, die nicht während des gesamten Untersuchungszeitraums, d. h. nicht zu Beginn der Jahre 2016, 2017 oder 2018, im Index vertreten waren,¹⁰⁶² und folglich die Definition als Familienunternehmen nicht ganzheitlich erfüllten.¹⁰⁶³ Von den 80 deutschen Familienunternehmen im DAXplus Family-

¹⁰⁵⁸ Bei einem vom Kalenderjahr abweichenden Geschäftsjahr gilt das Kalenderjahr, welches die größere Anzahl an Monaten umfasst, als Geschäftsjahr. Da das Geschäftsjahr der VERBIO Vereinigte BioEnergie AG vom 01.07. bis zum 30.06. verläuft, wurde in diesem Fall das spätere Kalenderjahr als Geschäftsjahr definiert, vgl. VERBIO Vereinigte BioEnergie AG (2019), S. 4.

¹⁰⁵⁹ Vgl. Deutsche Börse AG (2018b), S. 18.

¹⁰⁶⁰ Der Unternehmenssitz wurde über die ISIN beginnend mit „DE“ identifiziert.

¹⁰⁶¹ Brüderl (2010), S. 963.

¹⁰⁶² Die Betrachtung dieser drei zusätzlichen Zeitpunkte ist ausreichend, da der betrachtete Index lediglich einmal im Jahr im Monat März eine Überprüfung der Auswahlkriterien erfährt, vgl. Deutsche Börse AG (2018b), S. 11.

¹⁰⁶³ Im Rahmen dieser Arbeit wird auch auf eine Paneldatenanalyse zurückgegriffen, deren Eignung in Kapitel 6.2.2 erläutert wird. Um eine sinnvolle Inferenz bei einer Paneldatenanalyse zu erhalten, ist ein vollständiger Datensatz für jede Untersuchungseinheit notwendig (balanciertes Panel), was mittels dieses Vorgehens ebenfalls gewährleistet wird, vgl. Baltagi (2005), S. 220.

Index zum 28.12.2018 sind lediglich 61 Unternehmen während des gesamten Untersuchungszeitraums im Index vorhanden.¹⁰⁶⁴

Als dritten Aufbereitungsschritt werden zusätzlich drei Unternehmen aus der Stichprobe ausgeschlossen. Davon musste ein Unternehmen während des Untersuchungszeitraums ein Insolvenzverfahren anmelden.¹⁰⁶⁵ Infolgedessen resultierten weitreichende, außergewöhnliche Veränderungen in der Führungsstruktur des Unternehmens und es wurde ein abweichendes Rumpfgeschäftsjahr gebildet.¹⁰⁶⁶ Zwei weitere Unternehmen unterliegen ebenfalls besonderen Umständen, da diese bereits seit vielen Jahren ein negatives Eigenkapital aufweisen und sich folglich auch in einem insolvenznahen Zustand befinden.¹⁰⁶⁷ Um etwaige Verzerrungen durch diese Umstände zu vermeiden, wurden diese Unternehmen aus der Stichprobe ausgeschlossen, sodass die finale Stichprobe aus 58 Unternehmen, also aus 174 Firmenjahren aufgrund der dreijährigen Betrachtungsperiode, besteht.

Tabelle 15 fasst die Arbeitsschritte zur Herstellung einer vollständigen Stichprobe mit deutschen, börsennotierten Familienunternehmen, die während des Untersuchungszeitraums im DAXplus Family-Index vertreten waren und keine insolvenzbedingten Probleme aufwiesen, nochmals zusammen.

Nr. Aufbereitungsschritte			Unternehmen (Firmenjahre)
	Unternehmen zum 28.12.2018 im DAXplus Family-Index		83 (249)
(1)	davon Unternehmen mit Sitz in Deutschland	-3	80 (240)
(2)	davon Unternehmen, die ebenfalls am 04.01.2016, 02.01.2017 und 02.01.2018 im DAXplus Family-Index enthalten waren	-19	61 (183)
(3)	davon Unternehmen ohne insolvenzbedingte Probleme im Untersuchungszeitraum	-3	58 (174)

Tabelle 15: Übersicht der Aufbereitungsschritte zur Gewinnung der Stichprobe¹⁰⁶⁸

Die gesamte Unternehmensliste mitsamt der Zuordnung der Unternehmen zum entsprechenden DAXsupersector befindet sich im Anhang C in Tabelle 61. Die

¹⁰⁶⁴ Die große Fluktuation der im Index gelisteten Unternehmen lässt sich u. a. auf eine Umstellung des Datenanbieters für die Anteilseignerstrukturen am 20.03.2017 der Deutschen Börse AG zurückführen, vgl. Deutsche Börse AG (2018b), S. 6.

¹⁰⁶⁵ Vgl. GERRY WEBER International AG (2020), S. 2.

¹⁰⁶⁶ Vgl. GERRY WEBER International AG (2020), S. 2, 16.

¹⁰⁶⁷ Vgl. TELES AG Informationstechnologien (2019), S. 42; YOC AG (2019), S. 67.

¹⁰⁶⁸ Eigene Darstellung.

im Folgenden verwendeten Unternehmensnamen beziehen sich stets auf die Bezeichnungen im Geschäftsjahr 2018, insofern Umbenennungen oder Umfirmierungen im Untersuchungszeitraum vorgenommen wurden.

Im vorangestellten Kapitel wurde bereits gezeigt, dass durch die Wahl des DAXplus Family-Indexes eine repräsentative Stichprobe vorherrscht, da keine systematischen Verzerrungen immanent sind. Jedoch wurden durch weitere Aufbereitungen im Vergleich zum Ende des Jahres 2018 mehr als 30% der Unternehmen zur finalen Stichprobenbildung aus dem Index ausgeschlossen.¹⁰⁶⁹ Folglich ist die Überprüfung der Repräsentativität erneut notwendig und wird mittels eines Branchenvergleiches der DAXsupersector-Zuordnung der finalen Stichprobe und der ursprünglichen Zusammensetzung des Indexes durchgeführt. Um eine Vergleichbarkeit zu gewährleisten, wurden lediglich Familienunternehmen mit einem Hauptsitz in Deutschland im Index berücksichtigt.

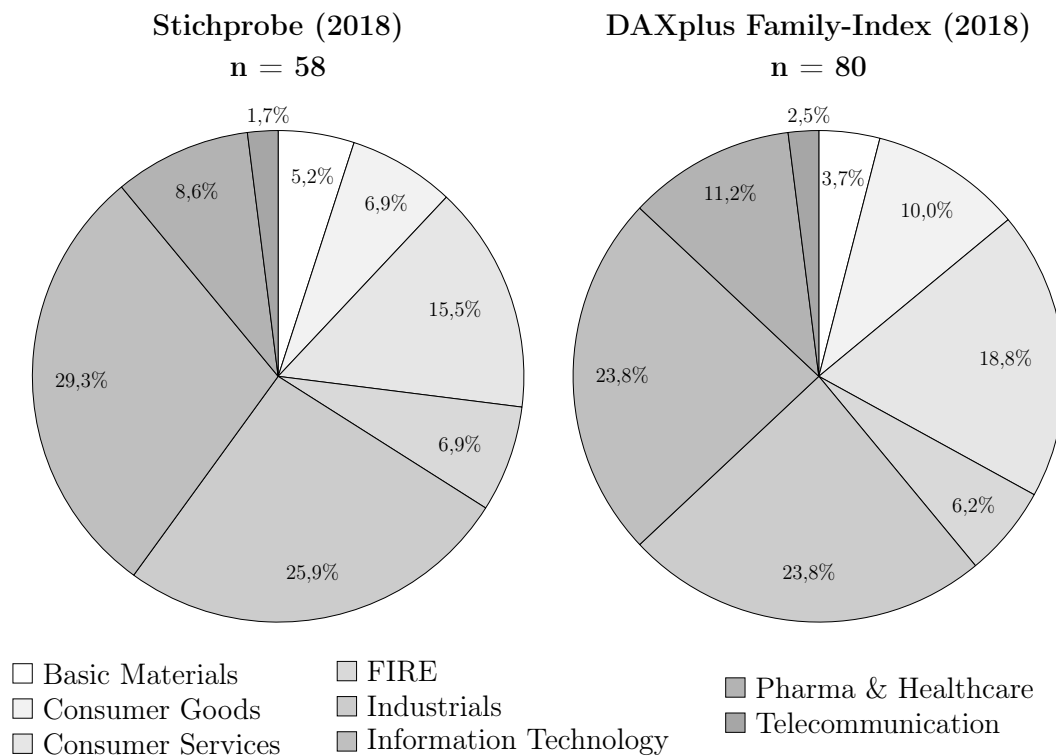


Abbildung 17: Vergleich der Branchenverteilung zwischen der Stichprobe und dem DAXplus Family-Index im Jahr 2018¹⁰⁷⁰

Wie Abbildung 17 exemplarisch für das Jahr 2018 verdeutlicht, sind die prozentualen Branchenverteilungen der Stichprobe und des Indexes sehr ähnlich,

¹⁰⁶⁹ Zum 28.12.2018 beinhaltete der DAXplus Family-Index 83 Unternehmen, während die finale Stichprobe 58 Unternehmen umfasst.

¹⁰⁷⁰ Eigene Darstellung.

wenngleich Unterschiede im Detail vorliegen.¹⁰⁷¹ Die größte betragsmäßige Abweichung liegt in der Branche *Information Technology* vor, da diese Branche in der Stichprobe mit 29,3% gegenüber 23,8% im Index überrepräsentiert ist.¹⁰⁷² Hingegen ist beispielsweise die Branche *Consumer Services* in der Stichprobe mit 15,5% gegenüber 18,8% im DAXplus Family-Index am stärksten unterrepräsentiert. Grundsätzlich ist dennoch zu konstatieren, dass die Branchenverteilungen der Stichprobe und des DAXplus Family-Index eine für das Jahr 2018 – als Jahr mit der prozentual größten Abweichung – hohe Übereinstimmung aufweisen.

Da im Folgenden von einer repräsentativen Stichprobe ausgegangen werden kann, soll weiterhin die Besonderheit der Stichprobe im Vergleich zum Gesamtmarkt, d. h. dem *Prime Standard* als Vergleichsmaßstab dargestellt werden. Der *Prime Standard* als Teilbereich des regulierten Marktes ist für einen Vergleich geeignet, da der DAXplus Family-Index ausschließlich Unternehmen aus diesem Börsensegment berücksichtigt und dieser Index damit die Datengrundlage für die Stichprobe bildet.¹⁰⁷³ Um eine Vergleichbarkeit mit der Stichprobe zu gewährleisten, wurden ausschließlich deutsche Unternehmen im *Prime Standard* berücksichtigt. Unternehmen mit mehr als einer Aktiengattung im *Prime Standard* fanden lediglich einmal Berücksichtigung.

Abbildung 18 verdeutlicht – erneut exemplarisch am Jahr 2018¹⁰⁷⁴ – eine starke Disparität zwischen der Branchenverteilung des Gesamtmarktes und der Stichprobe, die sich ebenfalls in den Jahren 2016 und 2017 widerspiegelt.¹⁰⁷⁵ Die größte prozentuale Abweichung und zugleich Überrepräsentation befindet sich mit 12,9% erneut in der Branche *Information Technology*.¹⁰⁷⁶ Diese deutliche Abweichung erlaubt die Schlussfolgerung, dass börsennotierte Familienunternehmen in Deutschland überproportional im IT-Sektor, also einem

¹⁰⁷¹ Der Vergleichszeitpunkt ist der 28.12.2018 als letzter Börsenhandelstag dieses Jahres. Das Jahr 2018 wurde als Vergleichsmaßstab ausgewählt, da in diesem Jahr die betragsmäßig größte Abweichung mit insgesamt 19,5% der prozentualen Branchenverteilungen vorliegt. Eine Übersicht des gesamten Untersuchungszeitraums befindet sich im Anhang D in Tabelle 62.

¹⁰⁷² Die größten betragsmäßigen Abweichungen in den Jahren 2016 und 2017 betragen – ebenfalls in der Branche *Information Technology* – lediglich 2,1% bzw. 3,9%.

¹⁰⁷³ Vgl. Deutsche Börse AG (2018b), S. 18.

¹⁰⁷⁴ Das Jahr 2018 ist als Vergleichsmaßstab zur Verdeutlichung der Disparität geeignet, da in diesem Jahr die geringste prozentuale Gesamtabweichung von insgesamt 35,0% gegenüber 38,0% in 2016 und 37,5% in 2017 vorliegt. Im Vergleich dazu lagen die prozentualen Gesamtabweichungen zwischen der Stichprobe und dem DAXplus Family-Index bei 10,5% in 2016, 13,5% in 2017 und 19,5% in 2018.

¹⁰⁷⁵ Eine Übersicht zur Branchenverteilung des gesamten Untersuchungszeitraums befindet sich im Anhang D in Tabelle 63.

¹⁰⁷⁶ Vergleichbare prozentuale Unterschiede bestehen ebenfalls in den Jahren 2016 und 2017 mit 13,5% bzw. 13,9%.

tertiären Wirtschaftssektor vertreten sind. Diese Überrepräsentation des IT-Sektors könnte am häufig geringeren Unternehmensalter von börsennotierten Familienunternehmen gegenüber börsennotierten Nicht-Familienunternehmen liegen, die sich zugleich häufig noch in der ersten Generation befinden.¹⁰⁷⁷

Demgegenüber zeigt sich, dass börsennotierte Familienunternehmen in Deutschland unterproportional häufig als Banken, Finanzdienstleister und Versicherer konstituiert sind. Während im *Prime Standard* im Jahr 2018 13,9% der Unternehmen der Branche FIRE zurechenbar sind, enthält die Stichprobe lediglich 6,9% Familienunternehmen dieses Sektors. Der Sektor *Utilities*, der Versorgungsunternehmen einschließt, ist im Untersuchungszeitraum nicht in der Stichprobe vertreten, während im *Prime Standard* 2,1% der Unternehmen im Jahr 2018 diesem Sektor angehören.

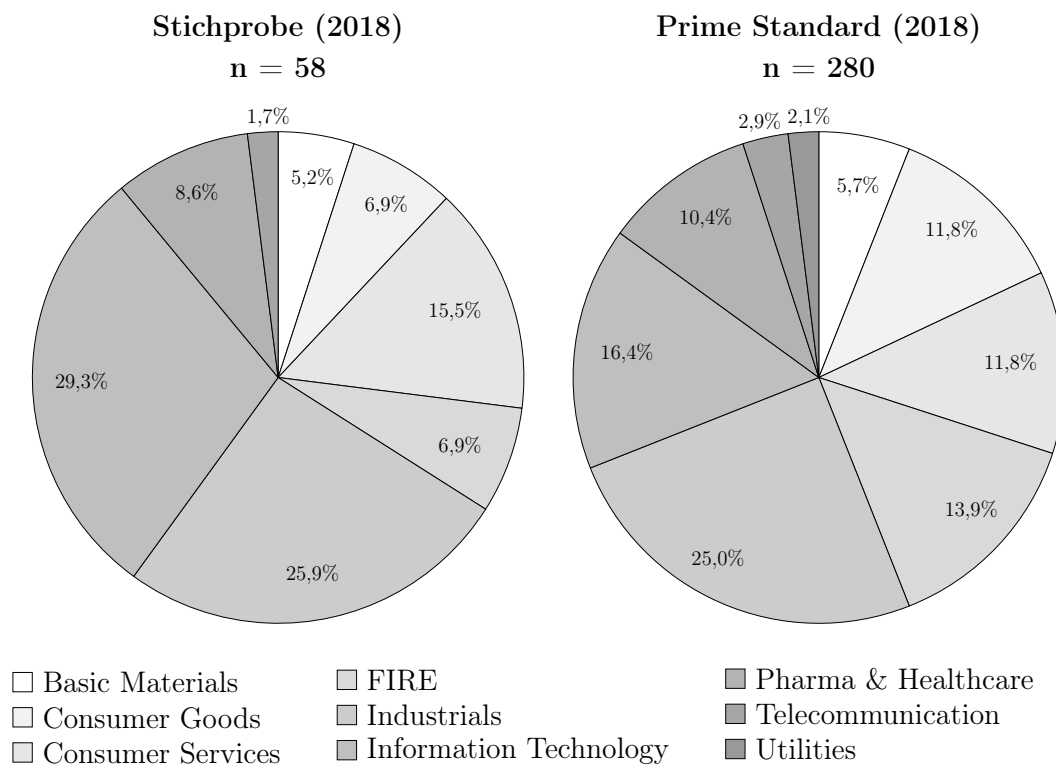


Abbildung 18: Vergleich der Branchenverteilung zwischen der Stichprobe und dem Prime Standard im Jahr 2018¹⁰⁷⁸

Zusammenfassend lässt sich konstatieren, dass die in diesem Kapitel erfolgten Arbeitsschritte zur Erstellung der finalen Stichprobe die Repräsentativität der Stichprobe nicht signifikant eingeschränkt haben, aber zugleich u. a. eine sachdienliche Inferenz für die im Rahmen der empirischen Auswertung verwendete

¹⁰⁷⁷ Vgl. Achleitner et al. (2019), S. 48.

¹⁰⁷⁸ Eigene Darstellung.

Methode der Paneldatenanalyse ermöglichen.¹⁰⁷⁹ Zudem zeigte sich, dass eine starke Disparität zwischen der Branchenverteilung von börsennotierten Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen in Deutschland vorherrscht.

6.2 Ableitung und Würdigung der anzuwendenden Untersuchungsmethoden

Dem Ziel wissenschaftlicher Arbeit, d. h. „der Verdichtung von Einzelinformationen und Beobachtungen zu allgemein gültigen Aussagen“¹⁰⁸⁰ folgend sollen in dieser Arbeit die in Kapitel 5.3 abgeleiteten Hypothesen mittels empirischer Methoden überprüft werden. Hierfür ist eine Definition der Anforderungen an die Methoden und eine kritische Evaluierung der Eignung der zu verwendenden empirischen Methoden notwendig, die in diesem Kapitel dargelegt wird.

6.2.1 Evaluierung der empirischen Methode zur Bestimmung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte

Sowohl zur Beantwortung von Forschungsfrage 1, die die Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte analysiert, als auch von Forschungsfrage 2, die untersucht, ob signifikante Unterschiede in der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte auf Grundlage der expliziten Wahlrechte der NFE (regulatorische Dimensionen) vorliegen, ist eine Forschungsmethode notwendig, die zur Bestimmung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte geeignet ist. Vielmehr muss die Methode dafür zweckdienlich sein, die Informationen über immaterielle Werte in der Unternehmensberichterstattung reproduzierbar und valide zu erfassen und abzubilden, um daraus Schlussfolgerungen über die Berichterstattungsqualität zu ziehen.

Die Inhaltsanalyse ist eine Forschungsmethode zur systematischen Analyse von Texten, Abbildungen und Symbolen.¹⁰⁸¹ Sie unterliegt einer stetig steigenden Anwendungsfrequenz in vielen wissenschaftlichen Disziplinen wie beispielsweise Soziologie, Psychologie und Wirtschaftswissenschaften und ist – wie nachfolgend erläutert wird – auch für die Analyse der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte geeignet.¹⁰⁸²

¹⁰⁷⁹ Vgl. Baltagi (2005), S. 220. Zur Notwendigkeit und Eignungsanalyse der Paneldatenanalyse zur Beantwortung von FF1 siehe Kapitel 6.2.2.

¹⁰⁸⁰ Bortz und Schuster (2010), S. 3.

¹⁰⁸¹ Vgl. Krippendorff (2013), S. 10.

¹⁰⁸² Vgl. Neuendorf (2017), S. 4.

Während die Ursprünge der Inhaltsanalyse zur systematischen Untersuchung von Texten bis in das 17. Jahrhundert zurückreichen, ist der Begriff erst seit circa 80 Jahren bekannt.¹⁰⁸³ Inhaltsanalyse wird in dieser Arbeit gemäß Früh (2017) als „eine empirische Methode zur systematischen, intersubjektiv nachvollziehbaren Beschreibung inhaltlicher und formaler Merkmale von Mitteilungen, meist mit dem Ziel einer darauf gestützten interpretativen Inferenz auf mitteilungsexterne Sachverhalte“¹⁰⁸⁴ definiert. Entsprechend dieser Definition sind die Anforderungen an die Methode zur Bestimmung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte erfüllt, jedoch gilt es den Begriff der Inhaltsanalyse weiter zu präzisieren, da weitreichende Differenzierungsmöglichkeiten dieser Methode vorhanden sind.¹⁰⁸⁵

Howard und Berg (2017) differenzieren zwischen manifester und latenter sowie qualitativer und quantitativer Inhaltsanalyse, jedoch unter der Prämisse, dass sich die Unterscheidungsmöglichkeiten nicht unbedingt gegenseitig ausschließen, d. h. beispielsweise sowohl eine manifeste als auch eine latente Inhaltsanalyse angewendet werden können.¹⁰⁸⁶ Die manifeste Inhaltsanalyse berücksichtigt lediglich physisch vorhandene und zählbare Elemente, wohingegen die latente Inhaltsanalyse versucht, die Bedeutung der Elemente zu berücksichtigen.¹⁰⁸⁷ Die quantitative Inhaltsanalyse ist dabei als eine numerische Analyse zu verstehen, die weniger den Inhalt, sondern primär die Häufigkeit des Auftretens von Elementen berücksichtigt, und folglich als eine Vorstufe der qualitativen Inhaltsanalyse zu verstehen ist.¹⁰⁸⁸ Die qualitative Inhaltsanalyse hingegen hat einen rein interpretativen Charakter und berücksichtigt den Kontext, in dem Informationen bereitgestellt werden.¹⁰⁸⁹

¹⁰⁸³ Vgl. Krippendorff (2013), S. 10.

¹⁰⁸⁴ Früh (2017), S. 29. Es liegen durchaus weitere Definitionen des Begriffs Inhaltsanalyse vor, wie beispielsweise gemäß Berelson (1952), der die Inhaltsanalyse als „*a research technique for the objective, systematic and quantitative description of the manifest content of communication*“ definiert. Berelson (1952), S. 18. Diese „klassische“ Definition ist indes im wissenschaftlichen Diskurs vielfach kritisiert worden, vgl. u. a. Rössler (2017), S. 20–22; Krippendorff (2013), S. 25–26. Folglich wird von der Verwendung einer klassischen Definition in dieser Arbeit abgesehen.

¹⁰⁸⁵ Vgl. Rössler (2017), S. 20; Grüber (2015), S. 171. Die nachfolgenden Differenzierungsmöglichkeiten sind keinesfalls abschließend. Beispielsweise unterscheidet Neuendorf (2017) vier Formen der Inhaltsanalyse: deskriptiv, inferenziell, psychometrisch und prädiktiv, vgl. Neuendorf (2017), S. 42–47.

¹⁰⁸⁶ Vgl. Howard und Berg (2017), S. 186.

¹⁰⁸⁷ Vgl. Howard und Berg (2017), S. 186–187.

¹⁰⁸⁸ Vgl. Howard und Berg (2017), S. 186.

¹⁰⁸⁹ Vgl. Howard und Berg (2017), S. 186.

Die Differenzierung in eine qualitative und quantitative Inhaltsanalyse entspricht grundsätzlich der herrschenden Meinung.¹⁰⁹⁰ Früh (2017) führt zusätzlich noch die integrative Inhaltsanalyse an, die ein ähnliches Grundverständnis wie die quantitative Inhaltsanalyse aufweist, d. h. untersucht, ob gewisse und in welchem Umfang ex ante definierte Kriterien in einem Text vorhanden sind.¹⁰⁹¹ Zusätzlich berücksichtigt die integrative Inhaltsanalyse auch Informationen, die nicht explizit im Text vorhanden sind und folglich nicht explizit mit den Kriterien übereinstimmen, jedoch aufgrund ausreichender Indizien die Zuordnung zu einem Kriterium ermöglichen.¹⁰⁹² Im Gegensatz dazu wird bei der qualitativen Inhaltsanalyse die Individualität der zu untersuchenden Texte priorisiert, sodass aus den codierten Textstellen ex post Kriterien abgeleitet, analysiert und interpretiert werden.¹⁰⁹³

Eine weitere Differenzierungsmöglichkeit besteht zwischen der manuellen und automatisierten Inhaltsanalyse.¹⁰⁹⁴ Während die manuelle Inhaltsanalyse sich dem Sachverstand des Lesers bedient, greift die automatisierte Inhaltsanalyse auf vorhandene Software und teilweise zusätzlich auf Methoden und Erkenntnisse der Computerlinguistik zurück.¹⁰⁹⁵ Insbesondere die Möglichkeit der Skalierbarkeit stellt einen wichtigen Vorteil der automatisierten gegenüber der traditionellen Inhaltsanalyse dar, wohingegen die traditionelle Inhaltsanalyse primär durch eine hohe Genauigkeit aufgrund der Interpretationsmöglichkeit gekennzeichnet ist.¹⁰⁹⁶

Seit vielen Jahren wird die Inhaltsanalyse als priorisierte Forschungsmethode zur Analyse des Offenlegungsverhaltens von Informationen im Allgemeinen und von Informationen über immaterielle Werte im Speziellen in der

¹⁰⁹⁰ Vgl. Früh (2017), S. 66–67; Rössler (2017), S. 20; Howard und Berg (2017), S. 186; Mayring (2015), S. 17. Der Auffassung, dass die Inhaltsanalyse in eine quantitative und qualitative Methode eingeteilt werden kann, widerspricht beispielsweise Krippendorff (2013), da das Lesen von Texten immer ein qualitatives Vorgehen ist, wenngleich eine nachträgliche Quantifizierung vorgenommen wird, vgl. Krippendorff (2013), S. 22. Für eine umfassende Darstellung dieser Diskussion im wissenschaftlichen Diskurs vgl. Früh (2012), S. 597–610.

¹⁰⁹¹ Vgl. Früh (2017), S. 67. An die deduktive Ableitung der Kriterien, primär aus der Forschungsfrage, kann sich zusätzlich eine induktive Ableitung weiterer Kriterien aus den Textinhalten anschließen, vgl. Früh (2017), S. 67.

¹⁰⁹² Vgl. Früh (2017), S. 68. Wie Rössler (2017) konstatiert, wurde die integrative Inhaltsanalyse bereits bei vielen bisherigen Forschungsvorhaben angewendet, die definitionsgemäß eine quantitative Inhaltsanalyse unter Vernachlässigung des interpretativen Bestands vornahmen, vgl. Rössler (2017), S. 19.

¹⁰⁹³ Vgl. Früh (2017), S. 66.

¹⁰⁹⁴ Vgl. Günther et al. (2019), S. 1349.

¹⁰⁹⁵ Vgl. Günther et al. (2019), S. 1349, 1351. Die Verwendung von Software zur Dokumentation der erhobenen Daten ist dennoch zu empfehlen und widerspricht nicht der Definition von manueller Inhaltsanalyse, vgl. Günther et al. (2019), S. 1350.

¹⁰⁹⁶ Vgl. Günther et al. (2019), S. 1349, 1352.

Unternehmensberichterstattung angewendet.¹⁰⁹⁷ Auch die Publikationen des Forschungsstands dieser Arbeit zeigen, dass stets eine Inhaltsanalyse als Forschungsmethode zur Bestimmung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte verwendet wurde, wenngleich keine dieser Publikationen die verwendete Form der Inhaltsanalyse näher spezifiziert.¹⁰⁹⁸ Aufgrund der jeweils ex ante definierten Kriterienkataloge der Publikationen lässt sich die Form auf eine quantitative oder integrative Inhaltsanalyse beschränken.

Im Rahmen dieser Arbeit werden entsprechend dem Gros der Untersuchungen, die das Offenlegungsverhalten von Informationen in der Unternehmensberichterstattung analysieren,¹⁰⁹⁹ ebenfalls ex ante Kriterien definiert.¹¹⁰⁰ Um die Flexibilität zu gewährleisten, dass Informationen einem Kriterium zugeordnet werden, wenn eindeutige Indizien vorliegen, hingegen keine eindeutige Übereinstimmung vorliegt, wird in dieser Arbeit eine manuelle, integrative Inhaltsanalyse durchgeführt.¹¹⁰¹

6.2.2 Evaluierung der empirischen Methode zur Bestimmung der Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte

Die zur Beantwortung von Forschungsfrage 1 abgeleiteten Hypothesen dienen der Untersuchung von Ursache-Wirkungszusammenhängen, d. h. dem Erkennen und Beurteilen von Kausalität. Als priorisierte Methode für die Überprüfung kausaler Beziehungen gilt hier das randomisierte Experiment, welches jedoch zur Überprüfung von Forschungsfrage 1 nicht geeignet erscheint.¹¹⁰² Vielmehr sollten immer Paneldaten, d. h. geschaltete Daten, die mehrere Untersuchungsobjekte zu verschiedenen Zeit- bzw. Messpunkten erfassen,¹¹⁰³ verwendet werden, sofern eine experimentelle Untersuchung nicht möglich ist.¹¹⁰⁴ Die Sicherheit der Kausalschlüsse von Paneldaten liegt gemäß Brüderl (2010)

¹⁰⁹⁷ Vgl. Goebel (2015b), S. 696; Bamber und McMeeking (2010), S. 137; Steenkamp und Northcott (2007), S. 14.

¹⁰⁹⁸ Vgl. Tabelle 12, S. 128.

¹⁰⁹⁹ Vgl. u. a. Bianchi Martini et al. (2016), S. 195–197; Goebel (2015a), S. 709–710; Gamerschlag (2013), S. 329–331; Campbell und Abdul Rahman (2010), S. 67–68 für Untersuchungen der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte, vgl. u. a. Wulf und Inwinkl (2018), S. 479–480; Littkemann et al. (2018), S. 49; Quick und Knocinski (2006), S. 620 für Untersuchungen der Berichterstattungsqualität von Nachhaltigkeitsinformationen.

¹¹⁰⁰ Vgl. Kapitel 6.3.1.1.

¹¹⁰¹ Die Inhaltsanalyse kann Problemen der Validität und Reliabilität unterliegen, auf die in Kapitel 6.3.1.4 näher eingegangen wird.

¹¹⁰² Vgl. Kühnel und Mays (2018), S. 268.

¹¹⁰³ Vgl. Schupp (2019), S. 1265; Giesselmann und Windzio (2012), S. 17.

¹¹⁰⁴ Vgl. Brüderl (2010), S. 966.

zwischen derer von Querschnitts- und Experimentaldaten, sodass Paneldaten den Querschnittsdaten¹¹⁰⁵ stets vorzuziehen sind.¹¹⁰⁶

Zudem sollte die verwendete Methode dafür geeignet sein, sofern unbeobachtete Heterogenität, d. h. individuelle Besonderheiten der Familienunternehmen, vorliegt, diese zu berücksichtigen. Diese Heterogenität kann beispielsweise in den konkreten Zielen der Gründerfamilien, den zur Verfügung stehenden Ressourcen oder auch in Größen- oder Branchenunterschieden bestehen.¹¹⁰⁷ Die statistische Methode muss weiterhin in der Lage sein, Variationen über die Zeit zu erfassen, da u. a. der Einfluss der NFE auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte (Hypothese 11) untersucht werden soll.¹¹⁰⁸ Die Pflicht zur Erstellung einer NFE besteht für bestimmte große, kapitalmarktorientierte Unternehmen für Geschäftsjahre, die nach dem 31.12.2016 beginnen,¹¹⁰⁹ sodass einerseits die Pflicht nicht während des gesamten Untersuchungszeitraums¹¹¹⁰ besteht und andererseits Unternehmen der Stichprobe gar nicht, erst im Jahr 2018 oder nicht mehr im Jahr 2018 zur Erstellung einer NFE verpflichtet sein können. Des Weiteren sollte die verwendete Methode eine Prüfung der Modellgüte ermöglichen.

Die lineare Paneldatenanalyse ermöglicht die Überprüfung der Hypothesen von Forschungsfrage 1 und vermag gleichzeitig die vorangestellten Anforderungen zu erfüllen, wodurch diese Methode im Rahmen dieser Arbeit angewendet wird. Die lineare Paneldatenanalyse als eine Regressionsanalyse und folglich strukturprüfendes Verfahren ermöglicht Ursache-Wirkungszusammenhänge zwischen abhängigen und unabhängigen Variablen, die Berücksichtigung unbeobachteter Heterogenität und die Modellgüte mittels des Bestimmtheitsmaßes R^2 zu prüfen.¹¹¹¹ Aufgrund des Vorhandenseins von Paneldaten, da die Stichprobe aus 58 Unternehmen zu jeweils 3 Zeitpunkten besteht, können Variationen über die Zeit mittels der Paneldatenanalyse erfasst werden.¹¹¹²

¹¹⁰⁵ Bei Querschnittsdaten stehen zu einem bestimmten Zeitpunkt die Eigenschaften mehrerer Untersuchungsobjekte zur Verfügung, vgl. Malitte und Schreiber (2019), S. 125.

¹¹⁰⁶ Vgl. Brüderl (2010), S. 966.

¹¹⁰⁷ Vgl. Chua et al. (2012), S. 1105. Die im Bezugsrahmenmodell in Kapitel 5.2 berücksichtigten Zielstrukturen stellen lediglich eine Aggregation der Ziele der Gründerfamilien, insbesondere für Zwecke der Abgrenzung gegenüber Nicht-Familienunternehmen, dar. Die tatsächlichen Zielstrukturen werden durchaus einer starken Heterogenität zwischen den einzelnen Familienunternehmen unterliegen.

¹¹⁰⁸ Vgl. Kapitel 5.3.3.

¹¹⁰⁹ Vgl. hierzu die Ausführungen in Kapitel 4.3.2.4.

¹¹¹⁰ Der Untersuchungszeitraum berücksichtigt die Geschäftsjahre 2016 bis 2018.

¹¹¹¹ Vgl. Gehrke (2019), S. 94; Backhaus et al. (2018), S. 16, 78; Brüderl (2010), S. 973, 981.

¹¹¹² Vgl. Hsiao (2014), S. 5.

Das Grundmodell der Paneldatenanalyse lautet wie folgt:¹¹¹³

$$y_{it} = X'_{it}\beta + \alpha_i + \varepsilon_{it}, i = 1, \dots, n; t = 1, \dots, T$$

mit i als Index der Untersuchungsobjekte, t als Zeitindex, y_{it} als abhängige Variable, X'_{it} als Vektor der K unabhängigen Variablen x_{it} , β als Vektor der Regressionskoeffizienten der K unabhängigen Variablen x_{it} , α_i als individueller, zeitkonstanter Fehlerterm und ε_{it} als idiosynkratischer Fehler. Zudem gilt die Annahme der strikten Exogenität: $E[\varepsilon_{it}|x_{i1}, \dots, x_{iT}] = 0$.¹¹¹⁴

Die Annahme über die Korrelation zwischen dem Fehlerterm α_i und den unabhängigen Variablen entscheidet darüber, ob ein Fixed Effects-Modell (FE-Modell) mit einem Within-Schätzer oder ein Random Effects-Modell (RE-Modell) mit Within- und Between-Schätzern angewendet wird.¹¹¹⁵ Das FE-Modell unterliegt der Annahme, dass α_i mit den abhängigen Variablen x_{it} korreliert, wodurch eine Elimination von α_i notwendig ist, um unverzerrte Schätzer von β zu erhalten.¹¹¹⁶ Das RE-Modell geht hingegen von keiner Korrelation zwischen α_i und x_{it} aus, sodass $cor(\alpha_i, x_{it}) = 0 \forall i, t$.¹¹¹⁷ Die abschließende Modellwahl wird an dieser Stelle nicht weiter thematisiert und erfolgt in Kapitel 6.4.2.1.

Wie in diesem Kapitel jedoch deutlich wurde, erfüllt die lineare Paneldatenanalyse die abgeleiteten Anforderungen an die statistische Prüfmethode für Forschungsfrage 1. Infolgedessen wird diese Methodik für die Überprüfung der Hypothesen der Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte verwendet.

6.2.3 Evaluierung der empirischen Methoden zur Bestimmung von Unterschieden in der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte auf Grundlage regulatorischer Dimensionen

Die Hypothesen 12a, 12b, 13 und 14 von Forschungsfrage 2 stellen gerichtete Unterschiedshypothesen dar, die auf die Untersuchung signifikanter Unterschiede der Berichterstattungsqualität auf Grundlage der regulatorischen

¹¹¹³ Vgl. für viele Brüderl (2010), S. 966–967.

¹¹¹⁴ Vgl. Brüderl (2010), S. 972.

¹¹¹⁵ Vgl. Brüderl (2010), S. 972–973. Für weitere formale, methodische Erläuterungen zu Fixed Effects- und Random Effects-Schätzern vgl. Wooldridge (2010), S. 281–344.

¹¹¹⁶ Vgl. Brüderl (2010), S. 972.

¹¹¹⁷ Vgl. Gehrke (2019), S. 106. Wooldridge (2010) konstatiert, dass das Vorhandensein von Korrelation zwischen α_i und x_{it} , das die Verwendung eines RE-Modells konterkariert, häufig der Grund für die Verwendung von Paneldaten und folglich eines FE-Modells ist, vgl. Wooldridge (2010), S. 300.

Dimensionen der NFE (Verortung, Rahmenwerke und freiwillige, externe Prüfung) abzielen. Für die Beantwortung von Unterschiedshypothesen können parametrische bzw. verteilungsabhängige als auch nichtparametrische Verfahren zum Einsatz kommen.¹¹¹⁸ Zudem lässt sich die Auswahl der statistischen Tests auf zwei weitere Merkmale zurückführen, nämlich die Anzahl der zu untersuchenden Gruppen sowie eine Unterscheidung in abhängige und unabhängige Stichproben.¹¹¹⁹

Da parametrische Verfahren gegenüber nichtparametrischen Verfahren eine präzisere Schätzung ermöglichen, insofern die Voraussetzungen für den jeweiligen Test erfüllt sind, sollen bevorzugt diese statistischen Verfahren für die Überprüfung der Hypothesen 12a, 12b, 13 und 14 in dieser Arbeit verwendet werden.¹¹²⁰ Zudem resultieren aus diesen Hypothesen jeweils zwei zu untersuchende Gruppen, die unabhängig voneinander sind, da sich die Unternehmen in den jeweiligen Gruppen unterscheiden und folglich nicht gegenseitig beeinflussen.

Als parametrisches Verfahren zur Überprüfung von Unterschiedshypothesen von zwei unabhängigen Gruppen eignet sich der t-Test für unabhängige Stichproben.¹¹²¹ Der t-Test verwendet das arithmetische Mittel und die Streuung um grundsätzlich zu überprüfen, ob die beiden Stichproben bzw. Gruppen aus Grundgesamtheiten stammen, deren arithmetische Mittel identisch sind.¹¹²² Da gerichtete Hypothesen vorliegen, prüft der t-Test die Nullhypothese, dass das arithmetische Mittel μ_1 von Gruppe 1 kleiner gleich bzw. größer gleich dem arithmetischen Mittel μ_2 von Gruppe 2 ist, sodass $H_0 : \mu_1 \leq \mu_2$ oder $\mu_1 \geq \mu_2$ bzw. $H_1 : \mu_1 > \mu_2$ oder $\mu_1 < \mu_2$.¹¹²³

Sollten die Voraussetzungen für einen t-Test nicht erfüllt sein,¹¹²⁴ kann das verteilungsfreie Pendant des t-Tests – der Mann-Whitney-U-Test¹¹²⁵ – angewendet werden.¹¹²⁶ Die Nullhypothese dieses Tests überprüft, ob die beiden Stichproben bzw. Gruppen aus formgleichen, jedoch nicht zwingend symmetrischen oder normalverteilten Grundgesamtheiten mit identischem Median stammen.¹¹²⁷

¹¹¹⁸ Vgl. Witte (2019), S. 65; Bortz und Schuster (2010), S. 98, 113.

¹¹¹⁹ Vgl. Messer und Schneider (2019), S. 155; Benesch (2013), S. 203.

¹¹²⁰ Vgl. Benesch (2013), S. 169.

¹¹²¹ Vgl. Witte (2019), S. 65; Bortz und Schuster (2010), S. 120.

¹¹²² Vgl. Benesch (2013), S. 205; Bortz und Schuster (2010), S. 120.

¹¹²³ Vgl. Bortz und Döring (2006), S. 493.

¹¹²⁴ Die Erläuterung und Überprüfung der Modellprämissen des t-Tests erfolgt in den Kapiteln 6.4.3.2, 6.4.3.3 und 6.4.3.4.

¹¹²⁵ Vgl. Mann und Whitney (1947), S. 50–60.

¹¹²⁶ Vgl. Seaman (2019), S. 368; Benesch (2013), S. 211.

¹¹²⁷ Vgl. Benesch (2013), S. 211.

Beide statistischen Verfahren für die Überprüfung der Hypothesen von Forschungsfrage 2 ermöglichen zudem die Effektstärke zu messen, um die praktische Signifikanz, d. h. neben des Vorhandenseins eines signifikanten Effektes auch dessen Ausmaß, zu verdeutlichen.¹¹²⁸ Wenngleich verschiedene Maße für die Effektstärke vorliegen,¹¹²⁹ wird in dieser Arbeit der Bravais-Pearson-Korrelationskoeffizient r verwendet,¹¹³⁰ der die Anforderungen gemäß Cohen (1998) an ein Maß für Effektstärke erfüllt.¹¹³¹ Zudem konstatiert Cohen (1998), dass ein $|r| \geq 0,1$ einen kleinen Effekt, ein $|r| \geq 0,3$ einen mittleren Effekt und ein $|r| \geq 0,5$ einen großen Effekt deklariert.¹¹³² Auf Grundlage einer umfassenden Metadatenanalyse von Gignac und Szodorai (2016) sind die bestehenden Grenzen, die primär auf normativen Überlegungen basierten, kritisch analysiert wurden und zugleich auf Grenzen von $|r| \geq 0,1$ (kleiner Effekt), $|r| \geq 0,2$ (mittlerer Effekt) und $|r| \geq 0,3$ (großer Effekt) zu senken.¹¹³³ Dieser neuen Konvention wird bei der Interpretation der Effektstärken gefolgt.

Zusammenfassend lässt sich daher konstatieren, dass der t-Test und der Mann-Whitney-U-Test geeignete statistische Verfahren für die Überprüfung der Unterschiedshypothesen 12a, 12b, 13 und 14 darstellen. Zudem kann mittels des Bravais-Pearson-Korrelationskoeffizienten r die Effektstärke überprüft werden, um die praktische Relevanz der Ergebnisse zu verdeutlichen.

6.3 Spezifikation der notwendigen Operationalisierungen der Untersuchung sowie deren deskriptive Darstellung

An die im vorangestellten Kapitel erläuterte Evaluierung der empirischen Methoden schließt sich in diesem Kapitel die Operationalisierung der zu untersuchenden Messansätze der Kategorien der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte sowie der Determinanten ebendieser an. Gemäß Kromrey et al. (2016) ist unter Operationalisierung „die Angabe derjenigen Vorgehensweisen, derjenigen Forschungsoperationen zu verstehen, mit deren Hilfe entscheidbar wird, ob und in welchem Ausmaß der mit dem Begriff bezeichnete Sachverhalt in der Realität vorliegt.“¹¹³⁴ Die Operationalisierung schließt hierbei die Auswahl und Begründung der Messansätze und Datenerhebungsinstrumen-

¹¹²⁸ Vgl. Janczyk und Pfister (2020), S. 84; Benesch (2013), S. 181.

¹¹²⁹ Vgl. für weitere Maße der Effektstärke Benesch (2013), S. 182.

¹¹³⁰ Für die Berechnungen des Bravais-Pearson-Korrelationskoeffizienten r beim t-Test und Mann-Whitney-U-Test vgl. Fritz et al. (2012), S. 8, 12.

¹¹³¹ Vgl. Benesch (2013), S. 182; Cohen (1998), S. 10.

¹¹³² Vgl. Cohen (1998), S. 79–80.

¹¹³³ Vgl. Gignac und Szodorai (2016), S. 74.

¹¹³⁴ Kromrey et al. (2016), S. 176. Auf Hervorhebungen im Text wurde verzichtet.

te ein,¹¹³⁵ dessen Abhandlung in den nachfolgenden Kapiteln erfolgt. An die Auswahl und Begründung schließt sich jeweils die deskriptive Darstellung der Operationalisierungen an.

6.3.1 Operationalisierung geeigneter Messansätze der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte

Für die Operationalisierung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte soll – wie in Kapitel 6.2.1 erläutert wurde – die integrative Inhaltsanalyse Anwendung finden. Als zentrale Qualitätsanforderung an eine Inhaltsanalyse gilt die Objektivität, d. h. die intersubjektive Nachvollziehbarkeit.¹¹³⁶ Andernfalls ist die Inhaltsanalyse gemäß Früh (2017) „ohne jede Aussagekraft und damit irrelevant.“¹¹³⁷ Auch Beattie und Thomson (2007) kritisieren die hohe Subjektivität und mangelnde Transparenz bei der Untersuchung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte mittels Inhaltsanalyse.¹¹³⁸ Dieser Forderung nach Objektivität und letztlich Transparenz soll in diesem Kapitel nachgekommen werden, indem dargestellt wird, wie die Messansätze zur Bestimmung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in dieser Arbeit definiert sind. Die Schritte zur Operationalisierung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte setzen sich aus der Ableitung des Kriterienkatalogs, der Qualitätsdefinition und der Informationsinstrumente zusammen.

6.3.1.1 Ableitung des Kriterienkatalogs zur Erhebung der Berichterstattung über immaterielle Werte

Die Definition eines Kriterienkatalogs ist für die Inhaltsanalyse ein essentieller Schritt, um die Forschungsfragen beantworten zu können.¹¹³⁹ Der Kriterienkatalog gliedert sich in Hauptkategorien und je nach zu beantwortender Forschungsfrage in detailliertere Unterkategorien.¹¹⁴⁰ Um den Kriterienkatalog dieser Arbeit abzuleiten, werden in einem ersten Schritt die zu berücksichtigenden Rahmenwerke, die Kriterien über immaterielle Werte enthalten, evaluiert, in einem nächsten Schritt zu einem Kriterienkatalog subsumiert sowie abschließend dessen Eignung auf Basis der (Beispiel-)Indikatoren der GRI Standards, des DRS 20 und des Anhangs gewürdigt.

¹¹³⁵ Vgl. Kromrey et al. (2016), S. 176.

¹¹³⁶ Vgl. Früh (2017), S. 42.

¹¹³⁷ Früh (2017), S. 42.

¹¹³⁸ Vgl. Beattie und Thomson (2007), S. 158.

¹¹³⁹ Vgl. Früh (2017), S. 77.

¹¹⁴⁰ Vgl. Früh (2017), S. 77.

6.3.1.1.1 Evaluierung der zu berücksichtigenden Rahmenwerke

Für die Erstellung des Kriterienkatalogs sollen nationale und internationale Rahmenwerke einbezogen werden. Als Rahmenwerke seien standardisierte Systeme definiert, die die freiwillige Berichterstattung über immaterielle Werte ermöglichen.¹¹⁴¹ Die Rahmenwerke werden primär von privaten Organisationen entwickelt,¹¹⁴² die eine hohe Expertise auf sich vereinigen, wie beispielsweise beim AKIW, der Vertreter aus Wissenschaft und Wirtschaft einschloss.¹¹⁴³ Infolgedessen ist zu erwarten, dass bereits eine hohe Informationsverdichtung bei der Erstellung der Rahmenwerke erfolgt. Dennoch ist die Beschränkung auf lediglich ein Rahmenwerk nicht zweckmäßig, da die Rahmenwerke Unterschiede in der grundlegenden Ausrichtung aufweisen.¹¹⁴⁴ Die Auswahl der zu berücksichtigenden Rahmenwerke soll sich zudem am deutschen Forschungskontext orientieren, indem der nach dem AKIW (2013) postulierte Vorschlag, auch die soziale und ökologische Dimension immaterieller Werte zu berücksichtigen, in der Gesamtbetrachtung der Indikatoren der Rahmenwerke erfüllt sein sollte.¹¹⁴⁵

Abschließend resultieren daher folgende Anforderungen: (1) Die Rahmenwerke sollen darauf abzielen, die Berichterstattung über immaterielle Werte zu verbessern, indem explizite Kriterien respektive Indikatoren bereitgestellt werden, an denen sich die Unternehmen für Zwecke der Berichterstattung orientieren können, und (2) die Gesamtbetrachtung der Indikatoren soll die ökonomische, ökologische und soziale Dimension immaterieller Werte berücksichtigen.

Aus der Evaluierung der vorangestellten Anforderungen an die Rahmenwerke lassen sich die drei Rahmenwerke ICS, WICI und LTVF ableiten, deren Berücksichtigung für die Erstellung des Kriterienkatalogs nachfolgend begründet wird.¹¹⁴⁶ Weitere Rahmenwerke erfüllten die vorangestellten Anforderungen nicht, da beispielsweise die „Grundsätze für eine effektive Kommunikation des Intellektuellen Kapitals“ der EFFAS CIC und auch das IIRF des IIRC lediglich prinzipienbasiert sind, ohne explizit Indikatoren bereitzustellen.¹¹⁴⁷

Das vom AKIW entwickelte ICS bezieht den deutschen Forschungskontext ein, da dieses Rahmenwerk explizit für die Ergänzung der

¹¹⁴¹ Vgl. für eine ähnliche Definition im Zusammenhang mit der Nachhaltigkeitsberichterstattung Baraka (2013), S. 1988.

¹¹⁴² Vgl. Baraka (2013), S. 1989.

¹¹⁴³ Vgl. AKIW (2005), S. 65.

¹¹⁴⁴ Vgl. Kapitel 4.4.3.2.

¹¹⁴⁵ Vgl. AKIW (2013), S. 11–13.

¹¹⁴⁶ Eine detaillierte Erläuterung dieser Rahmenwerke befindet sich in Kapitel 4.4.3.2.

¹¹⁴⁷ Vgl. EFFAS CIC (2008), S. 3; IIRC (2013), S. 4.

(Konzern-)Lageberichterstattung über immaterielle Werte konzipiert wurde.¹¹⁴⁸ Wenngleich eine explizite Umsetzung dieses Rahmenwerks in der Unternehmensberichterstattung nicht stattfindet, wird es in Deutschland als Quasi-Standard definiert.¹¹⁴⁹ Das ICS stellt weiterhin explizite Indikatoren für die sieben Kategorien immaterieller Werte bereit und ist folglich für die Erstellung des Kriterienkatalogs geeignet.¹¹⁵⁰

Das WIRF der WICI erfüllt ebenfalls die primäre Anforderung, da die freiwillige Berichterstattung über immaterielle Werte zur besseren Abbildung des Wertschöpfungsprozesses für die Adressaten als zentrales Ziel des Rahmenwerks deklariert wird.¹¹⁵¹ Wenngleich das WIRF ein prinzipienbasiertes Rahmenwerk ist, werden dessen ungeachtet Beispielindikatoren zur Verfügung gestellt, wodurch das WIRF auch diese Anforderung erfüllt und für die Erstellung des Kriterienkatalogs berücksichtigt wird.¹¹⁵²

Auch das LTVF des EPIC erfüllt die vorangestellten Anforderungen, obwohl es lediglich implizit die freiwillige Berichterstattung über immaterielle Werte tangiert. Jedoch stellt das LTVF Indikatoren zur Verfügung, die den bestehenden Unterschiedsbetrag zwischen Markt- und Buchwerten von Unternehmen aufgrund nicht-bilanzierter immaterieller Werte verdeutlichen respektive konkretisieren sollen.¹¹⁵³ Eine entsprechende Eignung für die Ableitung des Kriterienkatalogs ist entsprechend auch diesem Rahmenwerk zu attestieren.

Das zweite Kriterium der Berücksichtigung der ökonomischen, sozialen und ökologischen Dimension konnte bereits im Rahmen der theoretischen Darstellung für diese drei Rahmenwerke bestätigt werden, wonach insbesondere das LTVF, aber auch partiell das WIRF die soziale und ökologische Dimension berücksichtigen.¹¹⁵⁴ Entsprechend sind die vorangestellten Rahmenwerke für die Erstellung des Kriterienkatalogs geeignet.

6.3.1.1.2 Konstruktion und Darstellung des Kriterienkatalogs

Aus den drei im vorangestellten Kapitel als geeignet evaluierten Rahmenwerken ICS, WIRF und LTVF wird in diesem Kapitel der finale Kriterienkatalog abgeleitet. Hierfür wurden zunächst jene Indikatoren aus den Rahmenwerken

¹¹⁴⁸ Vgl. AKIW (2004), S. 239.

¹¹⁴⁹ Vgl. Rieg (2014), S. 187.

¹¹⁵⁰ Vgl. AKIW (2004), S. 244–247.

¹¹⁵¹ Vgl. WICI (2016), S. 8.

¹¹⁵² Vgl. WICI (2016), S. 6.

¹¹⁵³ Vgl. EPIC (2018), S. 12–13.

¹¹⁵⁴ Vgl. Kapitel 4.4.3.2.

ICS und LTVF extrahiert, die nicht als freiwillig oder ergänzend gekennzeichnet sind.¹¹⁵⁵ Beim WIRF wurden alle Beispielindikatoren einbezogen, während die branchenspezifischen Indikatoren nicht berücksichtigt wurden.¹¹⁵⁶

Als Hauptkategorien des Kriterienkatalogs fungieren äquivalent zur Kategorisierung in den Publikationen des Forschungsstands die Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital,¹¹⁵⁷ als Subkategorien die ökonomische Kategorisierung gemäß des AKIW (2001), die eine detaillierte Gliederung von Beziehungs- und Strukturkapital ermöglicht.¹¹⁵⁸ Die aus den Rahmenwerken extrahierten Indikatoren wurden den Subkategorien zugeordnet und anschließend zu Kriterien mit inhaltlich gleichem oder ähnlichem Schwerpunkt zusammengefasst.¹¹⁵⁹ Diese Aggregation ist notwendig, um Redundanzen im Kriterienkatalog zu vermeiden, da die Kriterien andernfalls identische Sachverhalte abbilden und folglich stark miteinander korrelieren würden.¹¹⁶⁰ Um die Erwartungshaltung an die Berichterstattung weiter zu konkretisieren und zugleich eine höhere Objektivität der Inhaltsanalyse zu ermöglichen, wurden zusätzlich verbale Definitionen für die einzelnen Kriterien erstellt.

Aus der vorangestellten Vorgehensweise resultiert ein Kriterienkatalog mit 63 Kriterien. Der Kriterienkatalog sowie die Information, welche Rahmenwerke die Grundlage für die Kriterien bilden, sind in Tabelle 64 (Anhang E) dargestellt. Der Systematik der integrativen Inhaltsanalyse folgend, die bei hinreichenden Indizien Interpretationen ermöglicht,¹¹⁶¹ sind die aus den Rahmenwerken extrahierten Indikatoren nicht als abschließend anzusehen. Auch andere Indikatoren und Informationen, die ebenfalls inhaltlich mit dem definierten Kriterium übereinstimmen, können infolgedessen dem Kriterium zugeordnet werden. Die Verteilung der Kriterien auf die Haupt- und Subkategorien immaterieller Werte gemäß des AKIW (2001) ist in Abbildung 19 dargestellt.¹¹⁶² Zusätzlich

¹¹⁵⁵ Im ICS ist der Indikator „Ergebnisse von IR- und Geschäftsberichtswettbewerben o.ä.“ als freiwillig gekennzeichnet, im LTVF sind die zusätzlichen narrativen Angaben explizit als Empfehlungen deklariert und sogenannte „andere“ Indikatoren wurden nicht berücksichtigt, vgl. AKIW (2004), S. 246; EPIC (2018), S. 54–55, 73.

¹¹⁵⁶ Die zusätzlichen Branchenindikatoren der WICI wurden im Kriterienkatalog nicht berücksichtigt, da die Stichprobe keinen spezifischen Branchenfokus aufweist und so die Komparabilität zwischen den Familienunternehmen eingeschränkt wäre.

¹¹⁵⁷ Vgl. Tabelle 13, S. 131.

¹¹⁵⁸ Vgl. AKIW (2001), S. 990–991 und Abbildung 3, S. 36.

¹¹⁵⁹ Beispielsweise definierten das ICS und WIRF die Fluktuation der Mitarbeiter als Verhältnis zwischen der Zahl der Mitarbeiter, die in der Berichtsperiode das Unternehmen verließen zur Gesamtmitarbeiterzahl, während das LTVF drei Indikatoren für die Fluktuation bereitstellt, u. a. nach Region, Geschlecht und Alter untergliedert, vgl. AKIW (2004), S. 244; WICI (2016), S. 32; EPIC (2018), S. 44.

¹¹⁶⁰ Vgl. Kromrey et al. (2016), S. 171–172.

¹¹⁶¹ Vgl. Früh (2017), S. 68.

¹¹⁶² Vgl. AKIW (2001), S. 990.

erfolgte für Zwecke einer detaillierteren Analyse der Berichterstattungsqualität des Humankapitals¹¹⁶³ eine Untergliederung in 5 Subkategorien, die aus den inhaltlichen Schnittmengen der Kriterien abgeleitet wurden.

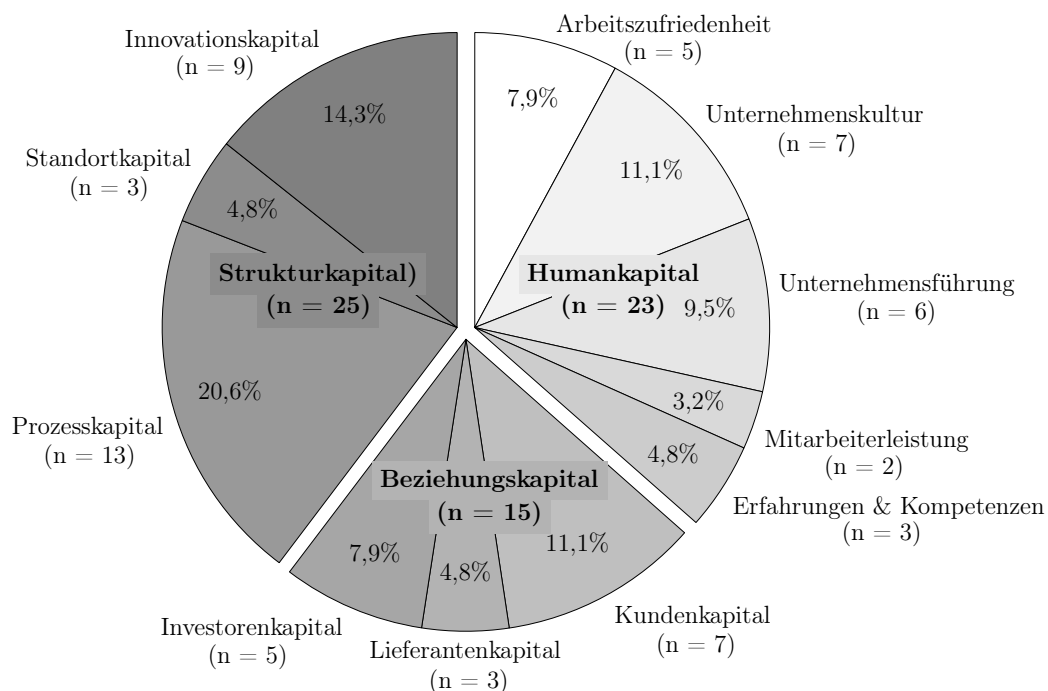


Abbildung 19: Verteilung der Kriterien über die Haupt- und Subkategorien¹¹⁶⁴

In Abbildung 19 zeigt sich, dass die Kriterien nicht homogen über die Haupt- und Subkategorien verteilt sind. Vielmehr wird deutlich, dass die Hauptkategorien Human- und Strukturkapital mit 36,5% bzw. 39,7% mehr Kriterien enthalten als die Hauptkategorie Beziehungskapital mit 23,8%. Die Kriterien des Humankapitals sind nicht gleichmäßig über die Subkategorien Arbeitszufriedenheit (5 Kriterien), Unternehmenskultur (7 Kriterien), Unternehmensführung (6 Kriterien), Mitarbeiterleistung (2 Kriterien) und Erfahrungen & Kompetenzen (3 Kriterien) verteilt. Auch die Subkategorien der Hauptkategorie Beziehungskapital sind mit 7 Kriterien für Kundenkapital, 3 Kriterien für Lieferantenkapital und 5 Kriterien für Investorenkapital nicht gleich verteilt. Gleiches gilt für die Hauptkategorie Strukturkapital, deren Subkategorien Prozess-, Standort- und Innovationskapital 13, 3 bzw. 9 Kriterien enthalten. Eine Eignung dieses Kriterienkatalogs für die nachfolgende empirische Analyse ist dennoch anzunehmen, da die Kriterien aus nationalen und internationalen Rahmenwerken abgeleitet wurden, bei deren Erstellung ein hohes Maß an Expertise zur Verfügung stand, und zugleich alle Kategorien immaterieller Werte gemäß des AKIW (2001) mit mindestens 3 Kriterien berücksichtigt werden.

¹¹⁶³ Vgl. Kapitel 6.3.2.2.

¹¹⁶⁴ Eigene Darstellung.

6.3.1.1.3 Gegenüberstellung der inhaltlichen Anforderungen des Kriterienkatalogs mit den (Beispiel-)Indikatoren der GRI Standards, des DRS 20 und des Anhangs

Abschließend werden die abgeleiteten Kriterien des Kriterienkatalogs mit den verpflichtenden Anforderungen der Berichterstattung im Anhang sowie der Konzernlageberichterstattung nach DRS 20 und den freiwilligen Anforderungen der Nachhaltigkeitsberichterstattung nach den GRI Standards, als de facto-Standard der Nachhaltigkeitsberichterstattung, verglichen. Dieses Vorgehen dient der Verifizierung, ob der abgeleitete Kriterienkatalog die Unternehmensberichterstattung tatsächlich um bereits in der Pflichtberichterstattung und freiwilligen Nachhaltigkeitsberichterstattung geforderte Informationen über immaterielle Werte erweitert und demgemäß für die nachfolgende empirische Analyse geeignet ist.

Für die Gegenüberstellung des Kriterienkatalogs mit den Anforderungen der GRI Standards wurden die Pflichtangaben der universellen und themenspezifischen Standards berücksichtigt. DRS 20 nennt hingegen lediglich Beispiele für die wesentlichen nichtfinanziellen Leistungsindikatoren mit Steuerungsrelevanz¹¹⁶⁵ sowie für die fünf Mindestaspekte der NFE,¹¹⁶⁶ weshalb diese Beispielindikatoren den Kriterien gegenübergestellt wurden, um zumindest das grundlegende Anforderungsniveau zu überprüfen, wenngleich eine abschließende Beurteilung damit nicht möglich ist, da die Indikatoren des DRS 20 keine abschließende Aufzählung darstellen. Weiterhin ist im Anhang des IFRS-Abschlusses die Summe der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen der Periode anzugeben.¹¹⁶⁷ Die detaillierte Gegenüberstellung der inhaltlichen Anforderungen ist in Tabelle 65 (Anhang F) dargestellt.

Abbildung 20 fasst die inhaltlichen Unterschiede und Gemeinsamkeiten sowohl differenziert nach GRI Standards, Lagebericht ohne NFE (DRS 20.107), NFE (DRS 20.286) und Anhang (IAS 38.126) als auch deren Aggregation (aggregiert) zusammen.¹¹⁶⁸ Dabei ist erkennbar, dass entsprechend der theoretischen Gegenüberstellung in Kapitel 4.4.2.2 die Kriterien der Kategorien Human- und Beziehungskapital wesentliche Gemeinsamkeiten mit der Nachhaltigkeitsberichterstattung aufweisen. Dementgegen werden die Kriterien des Strukturkapitals lediglich rudimentär mittels der Indikatoren der GRI Stan-

¹¹⁶⁵ Vgl. DRS 20.107.

¹¹⁶⁶ Vgl. DRS 20.286.

¹¹⁶⁷ Vgl. IAS 38.126.

¹¹⁶⁸ Die Kategorie „Gesamt“ verdeutlicht den Erfüllungsgrad auf Grundlage des gesamten Kriterienkatalogs.

dards abgedeckt. Die Beispielindikatoren gemäß DRS 20.107 decken hingegen unter relativer Betrachtung die Kriterien entsprechend der Kategorien immaterieller Werte gleichmäßig ab, während die Beispielindikatoren der NFE eine mit der Nachhaltigkeitsberichterstattung gleichlaufende Abdeckung aufweisen.

Auch die aggregierte Betrachtung der nichtfinanziellen Indikatoren in der Lage- und Nachhaltigkeitsberichterstattung verdeutlicht, dass nahezu 70% der Kriterien der Kategorie Humankapital, hingegen lediglich 32% der Kriterien der Kategorie Strukturkapital erfüllt werden können. Durchschnittlich zeigt sich ein Erfüllungsgrad von 47,6%, sodass der Kriterienkatalog die Unternehmensberichterstattung mehrheitlich um zusätzliche, nichtfinanzielle Informationen erweitern könnte und folglich eine entsprechende Eignung für die nachfolgende empirische Analyse besitzt.

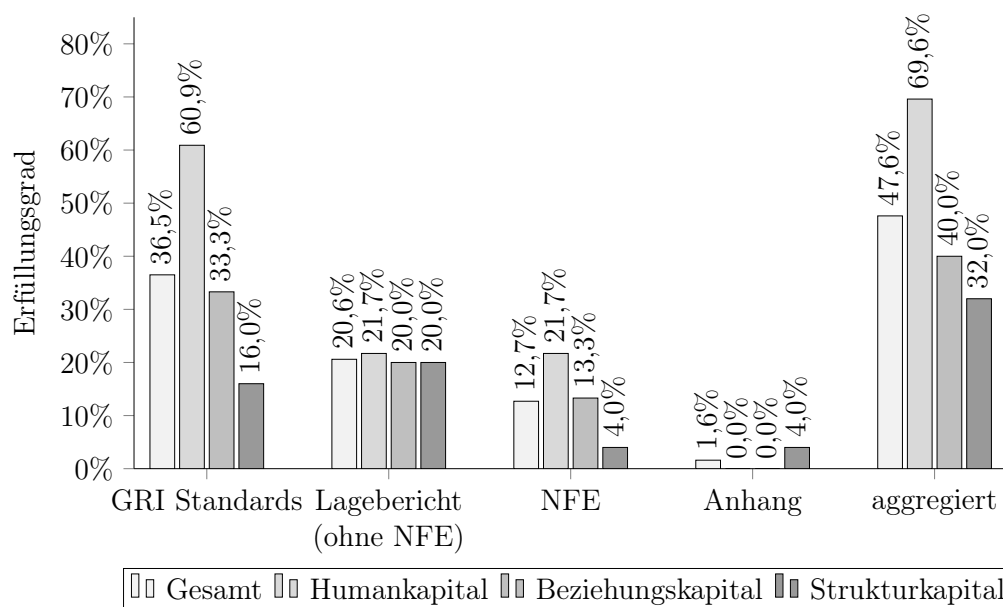


Abbildung 20: Möglicher Erfüllungsgrad des Kriterienkatalogs mittels der Anforderungen der GRI Standards, des DRS 20 und des Anhangs¹¹⁶⁹

6.3.1.2 Ableitung der Qualitätsdefinition der Berichterstattung über immaterielle Werte

Nach der Ableitung des Kriterienkatalogs für die integrative Inhaltsanalyse im vorangestellten Kapitel wird in diesem Kapitel definiert, wie eine vorliegende Information bewertet, d. h. wie Qualität der Berichterstattung über immaterielle Werte operationalisiert wird. Für Zwecke der Ableitung der Qualitäts-

¹¹⁶⁹ Eigene Darstellung.

definition werden die bisherigen Qualitätsdefinitionen des Forschungsstands einbezogen.

Bezugnehmend auf den Forschungsstand zeigt sich, dass die Qualitätsdefinitionen für die Berichterstattung über immaterielle Werte nicht homogen sind, wie in Tabelle 16 dargestellt ist. Die Unterschiede zwischen den Qualitätsdefinitionen werden – um eine Vergleichbarkeit zu ermöglichen – anhand der Merkmale Anzahl der Qualitätsstufen, Art der Qualitätskennzahl und Berücksichtigung der Häufigkeit des Auftretens von relevanten Informationen miteinander verglichen.

Publikationen	Hidalgo et al. (2011)	Nurunnabi et al. (2011)	Gan et al. (2013)	Haji und Mohd Ghazali (2013)	Beldi et al. (2014)	Muttakin et al. (2015)	Ishak et al. (2016)	Kamardin et al. (2017)	Mutki und Istianingsih (2018)	Mubarik et al. (2019)
Anzahl der Qualitätsstufen										
dichotom (0-1 Punkte)	x			x	x	x	x		x	x
dreistufig (0-2 Punkte)								x		
vierstufig (0-3 Punkte)		x	x	x						
Art der Kennzahl										
absolut							x	x		
relativ	x	x	x	x	x	x			x	x
Häufigkeit des Auftretens von relevanten Informationen										
Berücksichtigung					x		x	x		
Nicht-Berücksichtigung	x	x	x	x		x			x	x

Tabelle 16: Differenzierungsmöglichkeiten der Qualitätsdefinitionen der Publikationen des Forschungsstands¹¹⁷⁰

Während die Mehrheit der Publikationen lediglich eine dichotome Qualitätsdefinition im Sinne eines Vorhandensein von einzelnen Kriterien eines zuvor festgelegten Kriterienkatalogs mittels Inhaltsanalyse überprüft, weisen vier Publikationen eine mehrstufige Bewertung auf. Haji und Mohd Ghazali (2013) berücksichtigen eine dichotome und eine vierstufige Qualitätsdefinition und

¹¹⁷⁰ Eigene Darstellung.

sind infolgedessen zweimalig aufgeführt.¹¹⁷¹ Ältere Publikationen weisen zudem tendenziell eher eine mehrstufige Qualitätsdefinition auf.

Die mehrstufigen Qualitätsdefinitionen erstrecken sich über drei oder vier Stufen und unterscheiden sich teils trotz gleicher Anzahl an Stufen im Detail. Die Qualitätsdefinition gemäß Kamardin et al. (2017) weist drei divergierende Stufen auf, die zwischen nicht vorhanden (0 Punkte), verbale bzw. qualitative Informationen (1 Punkt) und quantitativen oder finanziellen Informationen (2 Punkte) unterscheiden.¹¹⁷²

Die vierstufige Qualitätsdefinition von Nurunnabi et al. (2011) differenziert folgende Stufen: Kriterium nicht vorhanden (0 Punkte), Unternehmen berichtet narrativ über das Kriterium (1 Punkt), Unternehmen berichtet quantitativ über das Kriterium (2 Punkte), Unternehmen berichtet qualitativ und quantitativ über das Kriterium (3 Punkte).¹¹⁷³ Sowohl Gan et al. (2013) als auch Haji und Mohd Ghazali (2013) vergeben im Rahmen der Inhaltsanalyse 3 Punkte, wenn eine monetäre Information für das jeweilige Kriterium vorhanden ist, während die übrigen Stufen äquivalent sind.¹¹⁷⁴

Zudem divergieren die Qualitätsdefinitionen in der Berechnung der Qualität, sodass in absolute und relative Qualitätsdefinitionen sowie nach Berücksichtigung bzw. Nicht-Berücksichtigung der Häufigkeit des Auftretens von relevanten Informationen über immaterielle Werte zu unterscheiden ist. Während Kamardin et al. (2017) und Ishak et al. (2016) die Qualität der Berichterstattung über immaterielle Werte in Form einer absoluten Zahl messen,¹¹⁷⁵ wählten die verbleibenden Publikationen eine relative Qualitätskennzahl.¹¹⁷⁶ Beide Publikationen, die eine absolute Qualitätskennzahl verwenden, berücksichtigen die Häufigkeit der für die Erfüllung der Kriterien auftretenden Informationen.¹¹⁷⁷

Auch die relative Qualitätskennzahl von Beldi et al. (2014) unterscheidet sich gegenüber den anderen Publikationen mit einer relativen Qualitätsdefinition, da die Bedeutung und damit die Qualität über die Anzahl der Nennungen der Kriterien im Verhältnis zur Gesamtzahl der vorhanden Wörter bestimmt wird.¹¹⁷⁸ Die verbleibenden dichotomen, aber auch mehrstufigen Qualitätsdefi-

¹¹⁷¹ Vgl. Haji und Mohd Ghazali (2013), S. 38.

¹¹⁷² Vgl. Kamardin et al. (2017), S. 3104.

¹¹⁷³ Vgl. Nurunnabi et al. (2011), S. 207.

¹¹⁷⁴ Vgl. Gan et al. (2013), S. 60; Haji und Mohd Ghazali (2013), S. 38.

¹¹⁷⁵ Vgl. Kamardin et al. (2017), S. 3104; Ishak et al. (2016), S. 7227.

¹¹⁷⁶ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 147; Mutki und Istianingsih (2018), S. 341; Muttakin et al. (2015), S. 222; Beldi et al. (2014), S. 111; Haji und Mohd Ghazali (2013), S. 39; Gan et al. (2013), S. 60; Nurunnabi et al. (2011), S. 207; Hidalgo et al. (2011), S. 486.

¹¹⁷⁷ Vgl. Kamardin et al. (2017), S. 3104; Ishak et al. (2016), S. 7227.

¹¹⁷⁸ Vgl. Beldi et al. (2014), S. 111.

nitionen berücksichtigen zur Bestimmung des Zählers ausschließlich, ob Informationen über das Kriterium vorhanden sind (dichotom) bzw. jene Information je Kriterium, die die maximale Punktzahl ermöglicht (mehrstufig).¹¹⁷⁹ Darüber hinaus divergiert auch der Nenner dieser Publikationen. Haji und Mohd Ghazali (2013), Gan et al. (2013) und Nurunnabi et al. (2011) verwenden aufgrund der jeweils vierstufigen Bewertung die maximal erreichbare Punktzahl als Divisor.¹¹⁸⁰ Die weiteren dichotomen Qualitätsstufen definieren bis auf zwei Ausnahmen als Nenner ebenfalls die maximal erreichbaren Punkte, was im dichotomen Fall der Anzahl der Kriterien entspricht.¹¹⁸¹ Ausnahmen von der maximal erreichbaren Punktzahl stellen Muttakin et al. (2015), die als Nenner die vom Unternehmen in Abhängigkeit der Branche erreichbare Punktzahl definierten,¹¹⁸² sowie Mubarik et al. (2019), die als Divisor die maximal erreichte Punktzahl der Unternehmen der gleichen Branche deklarierten, dar.¹¹⁸³

Auf Grundlage des Forschungsstands kann entsprechend keine einheitliche Qualitätsdefinition konstatiert werden, wenngleich dichotome, relative Qualitätsdefinitionen, die nicht die Häufigkeit des Auftretens von relevanten Informationen über immaterielle Werte berücksichtigen, dominieren. Jedoch liegen im wissenschaftlichen Diskurs weitere empirische Befunde, wie Informationen für die Adressaten ausgestaltet sein sollten, vor, die nachfolgend erläutert werden.

Wie Cormier et al. (2009) zeigten, weisen Investoren quantitativen Informationen einen höheren Stellenwert zu, was sich in einer geringeren Volatilität der Aktienkurse und einem höheren Marktwert-Buchwert-Verhältnis widerspiegelt.¹¹⁸⁴ Auch Finanzanalysten als Kapitalmarktteilnehmer, die für andere Kapitalmarktteilnehmer wie beispielsweise Investoren Informationen zur Ressourcenallokation bereitstellen,¹¹⁸⁵ schätzen die Bedeutung von qualitativen Informationen über immaterielle Werte als hoch ein, weisen jedoch quantifizierbaren Informationen eine wesentlich höhere Bedeutung zu.¹¹⁸⁶ Die finanzielle Bewertung, d. h. die Angabe monetärer Informationen, ist für die Vermittlung

¹¹⁷⁹ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 147; Mutki und Istianingsih (2018), S. 341; Muttakin et al. (2015), S. 222; Haji und Mohd Ghazali (2013), S. 39; Gan et al. (2013), S. 60; Nurunnabi et al. (2011), S. 207; Hidalgo et al. (2011), S. 486.

¹¹⁸⁰ Vgl. Haji und Mohd Ghazali (2013), S. 39; Gan et al. (2013), S. 60; Nurunnabi et al. (2011), S. 207.

¹¹⁸¹ Vgl. Mutki und Istianingsih (2018), S. 341; Haji und Mohd Ghazali (2013), S. 39; Hidalgo et al. (2011), S. 486.

¹¹⁸² Dieser Vorgehensweise unterliegt die Annahme, dass je nach Branche nicht alle Kriterien als wesentlich anzusehen sind, vgl. Muttakin et al. (2015), S. 222.

¹¹⁸³ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 147; Muttakin et al. (2015), S. 222.

¹¹⁸⁴ Vgl. Cormier et al. (2009), S. 84–85.

¹¹⁸⁵ Vgl. Stanzel (2007), S. 15–16.

¹¹⁸⁶ Vgl. Alwert et al. (2009), S. 366.

des tatsächlichen Wertes der immateriellen Werte nicht notwendig, sodass auch nichtfinanzielle Informationen für den Investor ausreichen können.¹¹⁸⁷

Diesen Ergebnissen und Auffassungen folgend zeigt sich, dass eine Differenzierung in eine mehrstufige Qualitätsdefinition die Anforderungen an Informationen über immaterielle Werte für die Adressaten zweckmäßiger abbildet, wenngleich Publikationen, die eine dichotome Definition verwenden, diese Vorgehensweise häufig mit einer höheren Objektivität begründen.¹¹⁸⁸ Zugleich kann dem verständigen Adressaten ein gewisser Sachverstand unterstellt werden,¹¹⁸⁹ der diesen im Folgenden annahmegemäß dazu befähigt, quantifizierbare Informationen¹¹⁹⁰ in die Ressourcenallokation einzubeziehen, die einen höheren Informationsnutzen als rein qualitative Informationen bieten.¹¹⁹¹ Daher wird im Rahmen dieser Arbeit äquivalent zum Forschungsstand eine relative Qualitätsdefinition ohne die Berücksichtigung der Häufigkeit des Auftretens von relevanten Informationen verwendet, jedoch den verständigen Adressaten berücksichtigend eine dreistufige Bewertung angeführt. Tabelle 17 fasst die Bewertungsstufen der Qualitätsdefinition der Berichterstattung über immaterielle Werte dieser Arbeit zusammen.

Bewertungsstufe	Erläuterung	Bewertung
keine Angabe	keine Berichterstattung zum Kriterium	0
qualitative Berichterstattung	qualitative (verbale) Beschreibung des Kriteriums (keine Quantifizierung möglich)	1
quantitative Berichterstattung	finanzielle (monetäre) Informationen, quantitative Informationen oder quantifizierbare Informationen zum Kriterium	2

Tabelle 17: Qualitätsdefinition der Berichterstattung über immaterielle Werte¹¹⁹²

Die Bewertung der Qualität quantifizierbarer Informationen äquivalent mit finanziellen und quantitativen Informationen steht im Einklang mit der Methode der integrativen Inhaltsanalyse, die nicht explizit im Text enthaltene Informa-

¹¹⁸⁷ Vgl. WICI (2016), S. 10.

¹¹⁸⁸ Vgl. beispielsweise Grüber (2015), S. 202.

¹¹⁸⁹ Vgl. Müller-Burmeister (2019), S. 202.

¹¹⁹⁰ Quantifizierbare Informationen lassen sich mit einem gewissen Sachverstand in quantitative Informationen überführen und sind folglich für den verständigen Adressaten von identischer Informationsqualität. Beispielsweise lassen sich Angaben wie „Verdopplung“ oder „Halbierung“ in die quantitativen Angaben „+100%“ bzw. „-50%“ überführen.

¹¹⁹¹ Vgl. Alwert et al. (2009), S. 366.

¹¹⁹² Eigene Darstellung.

tionen bei hinreichend evidenten Indizien einbezieht.¹¹⁹³ Als Codiereinheit¹¹⁹⁴ zur Bestimmung der Qualität wird in dieser Arbeit der Satz definiert, der eine vollständige und verlässliche Analyse ermöglicht, während bei Betrachtung einzelner Wörter nicht zuverlässig eine Bedeutung abgeleitet werden kann.¹¹⁹⁵

Die Berechnung der Berichterstattungsqualität erfolgt grundsätzlich anhand der nachfolgend dargestellten Formel. Dabei ist zu beachten, dass jene Messansätze, die die Berichterstattungsqualität für die Unternehmensberichterstattung bestimmen, jeweils die maximal erreichte Punktzahl eines Kriteriums in den freiwilligen und verpflichtenden Informationsinstrumenten berücksichtigen. Sofern ein Unternehmen beispielsweise für ein Kriterium in den freiwilligen Informationsinstrumenten lediglich qualitative Informationen (1 Punkt) zur Verfügung stellt, in den verpflichtenden Informationsinstrumenten hingegen quantitative Informationen (2 Punkte), wird ausschließlich die höhere Punktzahl in die Berechnung der Berichterstattungsqualität inkludiert.

$$\text{Berichterstattungsqualität} = \frac{\text{erreichte Punktezahl}}{\text{maximal erreichbare Punktzahl}}$$

Dabei bestehen in Abhängigkeit der zu untersuchenden Messansätze der Berichterstattungsqualität abweichende maximal erreichbare Punktzahlen. In diesem Zusammenhang ist grundlegend zu konstatieren, dass für alle Kriterien des Kriterienkatalogs eine Quantifizierung seitens der Unternehmen als möglich erachtet wird und folglich eine Bewertung mit maximal 2 Punkten je Kriterium erreichbar ist. Für die Messansätze der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung sowie immaterieller Werte in den verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumenten beträgt die maximal erreichbare Punktzahl jeweils 126, die aus den 63 Kriterien und einer quantifizierten Bewertung von maximal 2 entsprechend Tabelle 17 resultiert. Demgegenüber variieren die maximal erreichbaren Punktzahlen der Berichterstattungsqualität in den Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung mit 46, 30 und 50 aufgrund divergierender Kriterienanzahlen.¹¹⁹⁶ Tabelle 18 fasst die maximal erreichbaren Punktzahlen nochmals zusammen.

¹¹⁹³ Vgl. Früh (2017), S. 68.

¹¹⁹⁴ Für eine umfassende Abhandlung zur Bestimmung der Codiereinheit und etwaigen Problemen vgl. Früh (2017), S. 86–88.

¹¹⁹⁵ Vgl. Milne und Adler (1999), S. 243.

¹¹⁹⁶ Bei Human-, Beziehungs- und Strukturkapital werden die Kriterien entsprechend der gleichnamigen Kategorien berücksichtigt, was – wie in Abbildung 19 dargestellt ist – 23, 15 bzw. 25 Kriterien entspricht.

Messansatz der Berichterstattungsqualität	Anzahl Kriterien	maximal erreichbare Punktzahl
immaterielle Werte in der Unternehmensberichterstattung	63	126
Humankapital in der Unternehmensberichterstattung	23	46
Beziehungskapital in der Unternehmensberichterstattung	15	30
Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung	25	50
immaterielle Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten	63	126
immaterielle Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten	63	126

Tabelle 18: Übersicht der erreichbaren Punktzahlen der Messansätze der Berichterstattungsqualität¹¹⁹⁷

Im Rahmen von Untersuchungen der Nachhaltigkeitsberichterstattung werden häufig als idealtypisch definierte Grenzbereiche verwendet, um eine Einschätzung der Berichterstattungsqualität vornehmen zu können.¹¹⁹⁸ Die Grenzen werden zur Bestimmung des Qualitätslevels der Kategorien der Berichterstattungsqualität in dieser Arbeit in Anlehnung an Untersuchungen der Berichterstattungsqualität nachhaltiger Informationen wie folgt definiert: bis 25% als rudimentär, über 25% bis einschließlich 50% als zurückhaltend, über 50% bis einschließlich 75% als befriedigend und mehr als 75% als ausführlich.¹¹⁹⁹

Die Operationalisierung der Berichterstattungsqualität ist an dieser Stelle noch nicht abgeschlossen, da – wie in Tabelle 18 ersichtlich ist – unterschiedliche zugrunde liegende Analyseeinheiten (Unternehmensberichterstattung, verpflichtende und freiwillige Informationsinstrumente) vorliegen, die nachfolgend definiert werden.

6.3.1.3 Ableitung der Informationsinstrumente zur Bestimmung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte

In diesem Kapitel werden als abschließender Schritt der Operationalisierung der Berichterstattungsqualität die für die empirische Analyse zu verwenden-

¹¹⁹⁷ Eigene Darstellung.

¹¹⁹⁸ Vgl. Wulf und Inwinkl (2018), S. 481.

¹¹⁹⁹ Vgl. Wulf et al. (2020), S. 474; Wulf und Inwinkl (2018), S. 481–482; Knefel und Sassen (2015), S. 398; Hardeck (2012), S. 113.

den Informationsinstrumente definiert. Nach der grundlegenden Abgrenzung der Vorgehensweise erfolgt die Definition der zu berücksichtigenden verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumente der Unternehmensberichterstattung.

6.3.1.3.1 Vorbemerkungen

Den letzten Schritt der Operationalisierung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte stellt die Definition der Auswahl- und Analyseeinheit dar. Die Auswahlinheit „beinhaltet die physisch vorliegenden Materialien, die aus dem gesamten Spektrum verfügbaren Medienmaterials gewählt werden.“¹²⁰⁰ Damit ist die Auswahlinheit die gewählte Stichprobe der zu untersuchenden Informationsinstrumente aus der Grundgesamtheit und wird aus der Forschungsfrage abgeleitet.¹²⁰¹ Forschungsfrage 1 und 2 zielen jeweils auf die Unternehmensberichterstattung von Familienunternehmen ab, sodass die Auswahlinheit die von den Familienunternehmen der Stichprobe dieser Arbeit¹²⁰² zur Verfügung gestellten Berichterstattungsinstrumente im Untersuchungszeitraum von 2016 bis 2018 sind.¹²⁰³

Die Analyseeinheit präzisiert die definierten Materialien der Auswahlinheit und stellt infolgedessen das tatsächliche Untersuchungsmaterial dar, auf welches die Inhaltsanalyse, d. h. die Codierung mittels des Kriterienkatalogs, angewendet wird.¹²⁰⁴ Im Rahmen der Definition der Analyseeinheit müssen zur Bestimmung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung nachfolgend zwei divergierende Analyseeinheiten abgeleitet werden: die (1) verpflichtenden und die (2) freiwilligen Informationsinstrumente. Entsprechend erfolgt für die verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumente jeweils eine aggregierte Erhebung mittels der manuellen, integrativen Inhaltsanalyse.¹²⁰⁵ Eine separierte Erhebung eines jeden Informationsinstruments (z. B. Lagebericht, NFE) ist aufgrund der Stichproben-

¹²⁰⁰ Rössler (2017), S. 42.

¹²⁰¹ Vgl. Rössler (2017), S. 43.

¹²⁰² Vgl. Tabelle 61, Anhang C.

¹²⁰³ Konkret sind für Forschungsfrage 1 der Zeitraum 2016–2018 und für Forschungsfrage 2 der Zeitraum 2017–2018 relevant.

¹²⁰⁴ Vgl. Rössler (2017), S. 43.

¹²⁰⁵ Für eine Evaluierung der Eignung dieser Forschungsmethode für die vorliegende empirische Untersuchung vgl. Kapitel 6.2.1.

größe und des daraus resultierenden Erhebungsaufwands bei einer manuellen Inhaltsanalyse nicht zweckdienlich.¹²⁰⁶

Dabei sind für die Bestimmung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte sowie der Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung stets die verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumente zu berücksichtigen. Demgegenüber wird für die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten ausschließlich Analyseeinheit 1 als Datengrundlage verwendet, während für die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten lediglich Analyseeinheit 2 Anwendung findet.¹²⁰⁷

6.3.1.3.2 Definition der zu berücksichtigenden verpflichtenden Informationsinstrumente

Die erste Analyseeinheit definiert die verpflichtenden Informationsinstrumente, die von den betrachteten börsennotierten Familienunternehmen grundsätzlich gemäß HGB zu veröffentlichen sind. Dennoch müssen nicht alle Informationsinstrumente für jedes Unternehmen und Geschäftsjahr vorliegen, da beispielsweise die NFE erst für Geschäftsjahre nach dem 31.12.2016 zu veröffentlichen sind und nicht alle Unternehmen gleichermaßen dieser Pflicht unterliegen müssen.

Das primäre Untersuchungsmedium ist der Geschäftsbericht, der prototypisch die verpflichtenden Informationsinstrumente wie beispielsweise Bilanz, GuV, Anhang und Lagebericht sowie freiwillige Informationen enthält, wenngleich der Begriff keiner gesetzlichen Definition unterliegt.¹²⁰⁸ Für den Geschäftsbericht, weitere verpflichtende (z. B. eigenständiger NFB) und freiwillige Informationsinstrumente (z. B. Nachhaltigkeitsberichte) wurden die Veröffentlichungen im PDF-Format berücksichtigt. Eine Ausnahme bildet der Geschäftsbericht der InVision AG, für den keine Version im PDF-Format zur Verfügung stand, weshalb der Geschäftsbericht auf der Unternehmenswebsite in das PDF-Format umgewandelt und anschließend analysiert wurde.¹²⁰⁹ Für die nachfol-

¹²⁰⁶ Vgl. auch Günther et al. (2019), S. 1352, die insbesondere die Nicht-Skalierbarkeit der manuellen Inhaltsanalyse als Nachteil gegenüber automatisierten Verfahren hervorheben. Eine automatisierte Inhaltsanalyse ist hingegen aufgrund der Charakteristiken immaterieller Werte und der daraus resultierenden Unterschiedlichkeit zwischen den Unternehmen nicht sachdienlich.

¹²⁰⁷ Die Systematisierung der sechs Modelle befindet sich in Abbildung 14, S. 143.

¹²⁰⁸ Vgl. Keller (2006), S. 15–16. Für einen Versuch einer Definition der Begrifflichkeit Geschäftsbericht vgl. Hütten (2000), S. 32.

¹²⁰⁹ Vgl. exemplarisch für das Geschäftsjahr 2018 InVision AG (2019).

gend erläuterten partiell auf der Unternehmenswebsite veröffentlichten Erklärungen zur Unternehmensführung wurden zusätzlich nicht im PDF-Format zur Verfügung stehende Informationen berücksichtigt und ebenfalls für Zwecke der Analyse in das PDF-Format überführt.¹²¹⁰

Die verpflichtenden Informationsinstrumente leiten sich aus den gesetzlichen Bestimmungen der Aufstellung und Offenlegung des HGB, den Konkretisierungen des DRS 20 sowie aus zum Teil divergierenden Vorgehensweisen der Unternehmenspraxis ab. Die grundlegenden, verpflichtenden Informationsinstrumente gemäß HGB¹²¹¹ dieser Untersuchung, die sich lediglich auf börsennotierte Konzernunternehmen fokussiert, bilden der Konzernabschluss und -lagebericht (§ 290 Abs. 1 Satz 1 HGB), der Bestätigungsvermerk (§ 325 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 HGB), der Bericht des Aufsichtsrats (§ 325 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB) sowie der Bilanzzeit (§ 264 Abs. 2 Satz 3 HGB).¹²¹² Wenngleich – wie in Kapitel 4.3.2.3 verdeutlicht wurde, der Lagebericht einschließlich NFE das primäre, verpflichtende Informationsinstrument für die Berichterstattung über immaterielle Werte darstellt, werden aus Gründen der Vollständigkeit auch die vorangestellten, weiteren Informationsinstrumente inkludiert, wenngleich keine umfassende Berichterstattung über immaterielle Werte zu erwarten ist.¹²¹³

Der Konzernabschluss nach IFRS umfasst die Hauptrechnungen Bilanz, Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Segmentberichterstattung sowie den Anhang.¹²¹⁴ Zudem sind gemäß § 325 Abs. 3 HGB i. V. m. § 325 Abs. 1 HGB der Vorschlag und – sofern be-

¹²¹⁰ Insofern der Corporate Governance-Bericht nicht zusammen mit der Erklärung zur Unternehmensführung auf der Unternehmenswebsite publiziert wurde, erfolgte keine Analyse dieses Berichts.

¹²¹¹ Die handelsrechtlichen Publizitätspflichten stimmen mit den börsenrechtlichen Bestimmungen im Wesentlichen überein, vgl. Pellens et al. (2017), S. 1074. Der vom Vorstand gemäß § 176 Abs. 1 AktG zu erstellende Bericht, der die Angaben zum Konzernlagebericht (§ 315a HGB) erläutern soll, muss der Hauptversammlung vorlegt werden und steht folglich nicht in direktem Bezug zur Unternehmensberichterstattung, weshalb dieser nachfolgend keine Berücksichtigung findet.

¹²¹² Die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG ist nicht als grundlegendes Informationsinstrument definiert – obwohl im Rahmen der Offenlegungspflichten gemäß § 325 Abs. 1 Nr. 2 HGB kodifiziert, da sie zugleich Bestandteil des Konzernlageberichts gemäß § 315d HGB i. V. m. § 289f Abs. 2 Nr. 1 HGB ist. Für den Bilanzzeit besteht hingegen in § 325 HGB keine Vorschrift zur Offenlegung. Jedoch verlangt § 114 Abs. 2 Nr. 3 Wertpapierhandelsgesetz die Verpflichtung den Bilanzzeit offenzulegen, weshalb gemäß herrschender Meinung auch nach HGB von einer faktischen Offenlegungspflicht auszugehen ist, vgl. Störk und Schellhorn (2020), Rn. 82; Hönsch (2006), S. 119.

¹²¹³ Die Bedeutung der verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumente für die Abbildung immaterieller Werte wurde bereits in den Kapiteln 4.3 und 4.4 verdeutlicht und wird folglich an dieser Stelle nicht erneut dargestellt.

¹²¹⁴ Vgl. Müller und Saile (2018), S. 57.

reits vorliegend – der Beschluss der Ergebnisverwendung im Konzernabschluss offenzulegen.¹²¹⁵

Die grundlegenden Inhalte des Konzernlageberichts einschließlich NFE können den Kapiteln 4.3.2.3 und 4.3.2.4 entnommen werden, weshalb auf eine Erläuterung verzichtet wird. Für die Ableitung der verpflichtenden Informationsinstrumente ist die Betrachtung des Konzernlageberichts dennoch essentiell, da für einige Bestandteile die Offenlegung außerhalb des Lageberichts möglich ist. So kann auf eine NFE im Konzernlagebericht gemäß § 315b Abs. 3 HGB verzichtet werden, insofern ein gesonderter NFB erstellt wird.¹²¹⁶ Da die NFE grundsätzlich ein Bestandteil des Konzernlageberichts ist,¹²¹⁷ sind auch die gesonderten NFB unter den verpflichtenden Informationsinstrumenten der Untersuchung zu subsumieren. Für Unternehmen, die als Berichtsvariante die vollständige Integration in den Nachhaltigkeitsbericht wählen, empfiehlt DRS 20 eine Kennzeichnung der Angaben der NFE.¹²¹⁸ Da jedoch nicht alle untersuchten Familienunternehmen dieser Empfehlung folgten, wurde bei Unternehmen, die keine Kennzeichnung vornahmen, der gesamte Nachhaltigkeitsbericht als verpflichtendes Informationsinstrument deklariert.¹²¹⁹ Eine geringfügige Verzerrung ist dieser Vorgehensweise folglich immanent, die sich jedoch ausschließlich auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumenten auswirkt, deren Qualität für die betroffenen Unternehmen möglicherweise zu hoch bzw. zu niedrig ausgewiesen wird.

Im Konzernlagebericht sind gemäß § 315a Abs. 2 HGB a. F. die Grundzüge des Vergütungssystems darzustellen.¹²²⁰ Jedoch konstatiert DRS 20, dass von einer geschlossenen Form des Konzernlageberichts auszugehen ist, wenn die notwendigen Angaben zum Vergütungsbericht innerhalb des Corporate Governance-Berichts im Geschäftsbericht erfolgen.¹²²¹ Diese Angaben zur Vergütung der Organmitglieder sind folglich auch den verpflichtenden Informationsinstrumenten zuzuordnen. In der Unternehmenspraxis zeigte sich zudem noch eine weitere Darstellungsform, indem der Vergütungsbericht als eigenes Kapitel im Ge-

¹²¹⁵ Insofern der Konzernabschluss lediglich den Vorschlag der Ergebnisverwendung enthält, da der Beschluss seitens der Hauptversammlung noch aussteht, muss dieser unverzüglich nach dem Vorliegen offengelegt werden, vgl. Grottel (2020e), Rn. 13.

¹²¹⁶ Vgl. die Ausführungen in Kapitel 4.3.2.4 sowie Abbildung 7, S. 61.

¹²¹⁷ Vgl. DRS 20.232.

¹²¹⁸ Vgl. DRS 20.255.

¹²¹⁹ Im Geschäftsjahr 2017 sind von dieser Annahme acht Unternehmen, im Geschäftsjahr 2018 sieben Unternehmen betroffen.

¹²²⁰ Die veränderten Anforderungen an den Vergütungsbericht durch ARUG II sind in Kapitel 4.3.2.3 dargestellt, haben für die vorliegende empirische Erhebung hingegen keine Relevanz.

¹²²¹ Vgl. DRS 20.21.

schäftsbericht darlegt wurde und infolgedessen ebenfalls den verpflichtenden Informationsinstrumenten zuzuordnen ist.¹²²²

Auch die Erklärung zur Unternehmensführung ist gemäß § 315d Satz 1 HGB als gesonderter Abschnitt ein Bestandteil des Konzernlageberichts. § 315d Satz 2 HGB i. V. m. § 289f Abs. 1 Satz 2 HGB ermöglicht zudem die Veröffentlichung der Erklärung zur Unternehmensführung auf der Unternehmenswebsite, die in diesem Fall als verpflichtendes Informationsinstrument definiert wurde.¹²²³ In der Unternehmenspraxis wurde die Konzernklärung zur Unternehmensführung selektiv zusätzlich zur Unternehmenswebsite auch als eigenes Kapitel¹²²⁴ oder als Kapitel zusammen mit dem Corporate Governance-Bericht¹²²⁵ publiziert. Bei Vorliegen dieser Konstellation wurden das Kapitel bzw. die Bestandteile der Erklärung der Unternehmensführung den verpflichtenden Informationsinstrumenten zugeordnet.

Eine weitere Besonderheit besteht für die im Konzernlagebericht gemäß § 315a Abs. 1 HGB zu erläuternden übernahmerelevanten Angaben. Diese Informationen werden in der Unternehmenspraxis partiell als Bestandteil des Corporate Governance-Berichts zur Verfügung gestellt, wenngleich die Unternehmen diese Angaben als Bestandteil des Konzernlageberichts deklarieren, und wurden daher ebenfalls in die verpflichtenden Informationsinstrumente eingegliedert.¹²²⁶ In Abbildung 21 sind die zuvor erläuterten verpflichtenden Informationsinstrumente der Untersuchung aggregiert dargestellt.

¹²²² Im Geschäftsjahr 2018 wurde diese Vorgehensweise von vier Unternehmen praktiziert: CENTROTEC Sustainable AG, HORNBACH Baumarkt AG, SAP SE und SNP Schneider-Neureither & Partner SE. Die Unternehmen weisen alle darauf hin, dass der Vergütungsbericht ein Bestandteil des Konzernlageberichts ist, vgl. CENTROTEC Sustainable AG (2019), S. 24–27; HORNBACH Baumarkt AG (2019), S. 26–28; SAP SE (2019), S. 27–43; SNP Schneider-Neureither & Partner SE (2019), S. 36–40.

¹²²³ Die Grenke AG und R. Stahl AG stellen die Erklärung zur Unternehmensführung auf der Unternehmenswebsite indes ohne ein Archiv zur Verfügung. Da eine Zusendung durch die Unternehmen nicht möglich war, wurde die Erklärung zur Unternehmensführung des Geschäftsjahres 2018 stellvertretend in die Geschäftsjahre 2016 und 2017 einbezogen.

¹²²⁴ Beispielsweise wählte im Geschäftsjahr 2018 die CompuGroup Medical SE diese Variante, vgl. CompuGroup Medical SE (2019), S. 11–14.

¹²²⁵ Beispielsweise wählte im Geschäftsjahr 2018 die BASLER AG diese Variante, vgl. BASLER AG (2019), S. 24–30.

¹²²⁶ Im Geschäftsjahr 2018 wurde diese Verfahrensweise beispielsweise von zwei Unternehmen praktiziert: Henkel AG & Co. KGaA und SMA Solar Technology AG, vgl. Henkel AG & Co. KGaA (2019a), S. 29–32; SMA Solar Technology AG (2019), S. 18–19.

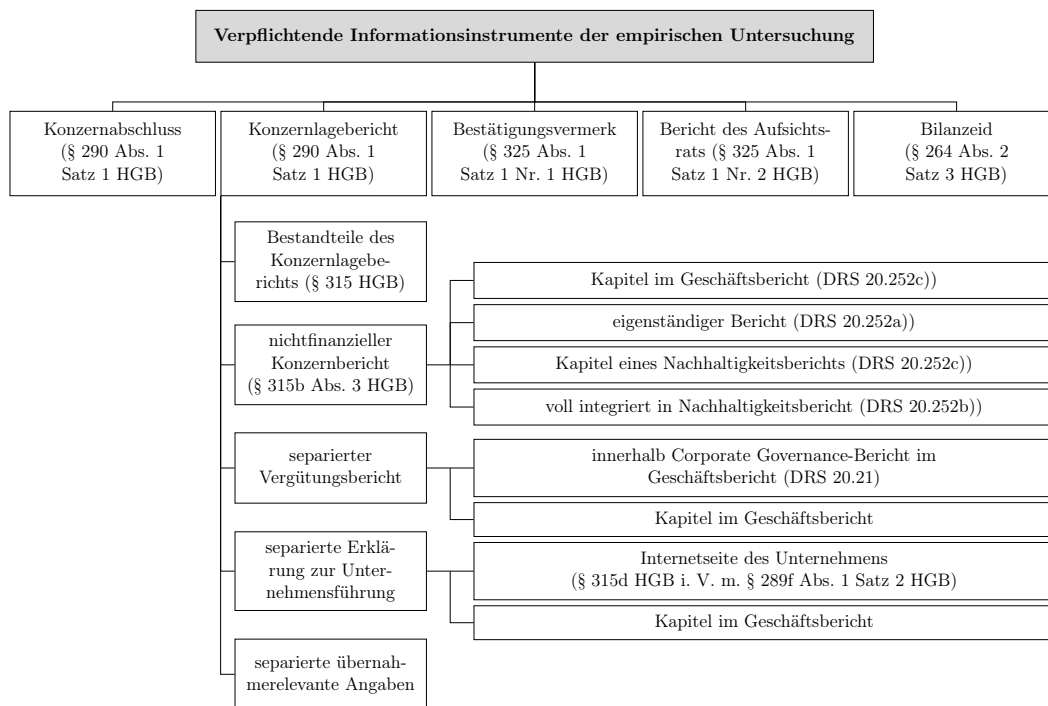


Abbildung 21: Verpflichtende Informationsinstrumente der Unternehmensberichterstattung der empirischen Untersuchung¹²²⁷

6.3.1.3.3 Definition der zu berücksichtigenden freiwilligen Informationsinstrumente

Die zweite Analyseeinheit definiert die zu berücksichtigenden freiwilligen Informationsinstrumente für die empirische Untersuchung. Hierbei sollen jene freiwilligen Informationsinstrumente Verwendung finden, die einen Bezug zu den verpflichtenden Informationsinstrumenten aufweisen. Dazu gehören folglich all jene Informationsinstrumente, die zusammen mit der Finanzberichterstattung veröffentlicht werden (z. B. im Geschäftsbericht), sowie separierte Veröffentlichungen, in denen verpflichtende Informationen publiziert werden dürfen (z. B. Nachhaltigkeitsberichte). Die freiwilligen Bestandteile des Geschäftsberichts als primäres Untersuchungsmedium dieser Untersuchung umfassen beispielsweise den Brief des Vorstands, allgemeine Informationen zum Unternehmen oder dessen Vorstellung sowie Informationen über Aktien und Anleihen.

Durch die Möglichkeit, die NFE als gesonderten NFB vollständig oder als Kapitel in den Nachhaltigkeitsbericht zu integrieren, besteht für den Nachhal-

¹²²⁷ Eigene Darstellung.

tigkeitsbericht ein direkter Bezug zur verpflichtenden Unternehmensberichterstattung.¹²²⁸ Folglich ist dieser den freiwilligen Informationsinstrumenten zuzuordnen. Entsprechende Informationen der NFE im Nachhaltigkeitsbericht wurden in diesem Zusammenhang entfernt und den verpflichtenden Informationsinstrumenten beigelegt. Eine Besonderheit stellt die Axel Springer SE dar, die den Nachhaltigkeitsbericht zweijährig veröffentlicht,¹²²⁹ weshalb der Nachhaltigkeitsbericht 2015 für das Geschäftsjahr 2016 und der Nachhaltigkeitsbericht 2017 zusätzlich für das Geschäftsjahr 2018 berücksichtigt wurde. Zudem erfolgte für Nachhaltigkeitsberichte, bei denen ein Mutter- oder Tochterunternehmen und nicht das untersuchte Unternehmen als Herausgeber deklariert wurde, keine Berücksichtigung.¹²³⁰ Weitere Berichte, wie beispielsweise Umweltberichte oder Unternehmensmagazine, wurden im Rahmen der freiwilligen Informationsinstrumente nicht berücksichtigt.

Das letzte freiwillige Informationsinstrument ist der Corporate Governance-Bericht, der aus der Empfehlung des DCGK a. F. resultiert¹²³¹ und infolgedessen nicht gesetzlich verpflichtend ist.¹²³² Wenn als freiwillig identifizierbare Informationen, wie beispielsweise Corporate Governance-Informationen oder Nachhaltigkeitsinformationen in einem als verpflichtend deklarierten Informationsinstrument (z. B. Konzernlagebericht) zu finden waren, wurden diese dennoch den verpflichtenden Informationsinstrumenten zugeordnet. Abbildung 22 fasst die unter den freiwilligen Informationsinstrumenten definierten Bestandteile zusammen.

¹²²⁸ Vgl. DRS 20.252b)–c).

¹²²⁹ Vgl. Axel Springer SE (2018b), S. 26.

¹²³⁰ Beispielsweise publiziert die HORNBACH Holding AG & Co. KGaA jährlich ein Nachhaltigkeitsmagazin, welches nicht dem Tochterunternehmen HORNBACH Baumarkt AG zugerechnet wurde, vgl. HORNBACH Holding AG & Co. KGaA (2018), S. 50.

¹²³¹ Vgl. DCGK a. F., Rn. 3.10. Für eine kritische Würdigung der Corporate Governance-Berichterstattung im Rahmen der Unternehmensberichterstattung vgl. Leyens und Simon-Heckroth (2018), S. 318–321. An dieser Stelle sei jedoch darauf hingewiesen, dass das Gesetz zur Umsetzung der zweiten Aktionärsrechterichtlinie (ARUG II) sowie die Neufassung des DCGK Auswirkungen auf die zukünftige Corporate Governance-Berichterstattung nehmen. Für eine Gegenüberstellung der Änderungen der Corporate Governance-Berichterstattung sowie deren kritische Würdigung vgl. Needham und Müller (2020), S. 236–239. Der Arbeitskreis „Corporate Governance Reporting“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (AKCG) liefert zudem eine Empfehlung für die Ausgestaltung einer möglichen zukünftigen Corporate Governance-Berichterstattung, vgl. AKCG (2019), S. 317–322.

¹²³² Vgl. AKCG (2018), S. 2126.

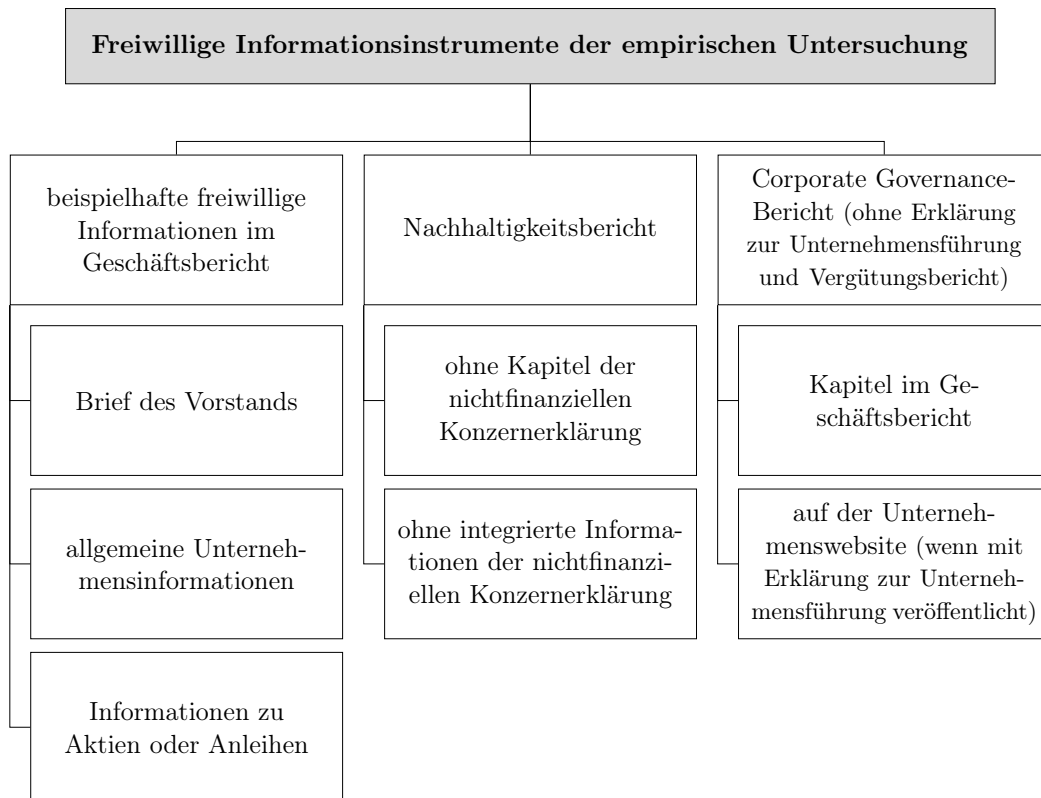


Abbildung 22: Freiwillige Informationsinstrumente der Unternehmensberichterstattung der empirischen Untersuchung¹²³³

6.3.1.4 Reliabilität und Validität der abgeleiteten Messansätze

Reliabilität und Validität stellen wichtige Voraussetzungen für im Rahmen der empirischen Forschung konstruierte Messansätze dar.¹²³⁴ Sie ermöglichen „die Überprüfung und damit die Gewährleistung der Güte eines Erhebungsverfahrens [und] rechtfertigen dessen Einsatz sowie die aus der Untersuchung gezogenen Schlüsse.“¹²³⁵ Diese Gütekriterien werden in diesem Kapitel für die in den vorangestellten Kapiteln abgeleiteten Messansätze der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte und der Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung sowie immaterieller Werte in den verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumenten überprüft.¹²³⁶ Bezugnehmend auf den Forschungsstand zeigt sich, dass lediglich vier

¹²³³ Eigene Darstellung.

¹²³⁴ Vgl. Mueller und Knapp (2019), S. 397.

¹²³⁵ Rammstedt (2010), S. 239.

¹²³⁶ Als weiteres Gütekriterium wird partiell ebenfalls die Objektivität der Messansätze angeführt, vgl. u. a. Rammstedt (2010), S. 240–242. Da dieses Kriterium bereits im Rahmen der Inhaltsanalyse thematisiert und zugleich durch die umfangreiche Darstellung der Ableitung der Messansätze in den vorangestellten Kapiteln versucht wurde, eine Objektivität abzubilden, ist eine erneute Darstellung nicht zweckdienlich.

Publikationen die Gütekriterien der Messansätze zur Bestimmung der Berichterstattungsqualität kritisch würdigen.¹²³⁷ Dies ist als methodischer Mangel des Gros der bisherigen Publikationen des Forschungsstands zu deklarieren, dem durch nachfolgende kritische Würdigung der Reliabilität und Validität für diese Arbeit entgegengewirkt wird.

Die Reliabilität beschreibt die Zuverlässigkeit und Stabilität der Messansätze, nach der die Forderung nach Reproduzierbarkeit besteht, sodass eine erneute Bestimmung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte entsprechend der Vorgehensweise in dieser Arbeit möglichst zu identischen Ergebnissen führt.¹²³⁸ Eine hohe Korrelation zwischen Messergebnissen der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte wäre ein Maß für eine hohe Reliabilität.¹²³⁹ Sollte eine erneute Erhebung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte zu stark divergierenden Ergebnissen führen, ist die Reliabilität folglich nicht gegeben.¹²⁴⁰

Die integrative Inhaltsanalyse wurde ausschließlich durch den Autor der Arbeit durchgeführt, um Reliabilitätsprobleme im Zusammenhang mit der Stabilität, Genauigkeit und Reproduzierbarkeit zu vermindern.¹²⁴¹ Auf Gütemaße für die Reproduzierbarkeit (Intercoderreliabilität), wie beispielsweise den Holsti-Index¹²⁴² oder Krippendorffs Alpha,¹²⁴³ kann entsprechend nicht zurückgegriffen werden.¹²⁴⁴

Eine alternative Vorgehensweise zur Überprüfung der Reliabilität stellt die Messung der internen Konsistenz der Messansätze, die mehrere Kriterien – wie in den vorangestellten Kapiteln erläutert und daher vorliegend – aufweisen, dar, sodass die Messung eines jeden Kriteriums als Messwiederholung interpretiert werden kann.¹²⁴⁵ Mittels des Koeffizienten Cronbachs Alpha¹²⁴⁶ kann die Korrelation der Kriterien untereinander und demgemäß die Reliabilität der

¹²³⁷ Vgl. Mutki und Istianingsih (2018), S. 343; Muttakin et al. (2015), S. 222; Gan et al. (2013), S. 68; Nurunnabi et al. (2011), S. 207–208.

¹²³⁸ Vgl. Himme (2009), S. 485.

¹²³⁹ Vgl. Schnell et al. (2018), S. 133.

¹²⁴⁰ Vgl. Schnell et al. (2018), S. 132.

¹²⁴¹ Vgl. Bamber und McMeeking (2010), S. 137 mit weiteren Verweisen auf Krippendorff (2004). Wenngleich im wissenschaftlichen Diskurs auch Forderungen nach *Investigator Triangulation*, d. h. dem Einsatz mehrerer Codierer vorliegen, konnte dieser Forderung aufgrund des hohen zeitlichen Umfangs der Inhaltsanalyse und entsprechend notwendiger Kapazitäten nicht nachgekommen werden, vgl. u. a. Günther et al. (2019), S. 1350.

¹²⁴² Vgl. Holsti (1969), S. 140.

¹²⁴³ Vgl. Krippendorff (2013), S. 278–279.

¹²⁴⁴ Vgl. Mayring (2015), S. 127–128.

¹²⁴⁵ Vgl. Schnell et al. (2018), S. 133.

¹²⁴⁶ Vgl. Cronbach (1951), S. 297–334.

Messansätze bestimmt werden.¹²⁴⁷ Auch Muttakin et al. (2015) verwendeten Cronbachs Alpha zur Überprüfung der Reliabilität des Messansatzes zur Bestimmung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte.¹²⁴⁸

Für die Messansätze dieser Arbeit konnten folgende Koeffizienten von Cronbachs Alpha ermittelt werden:¹²⁴⁹ immaterielle Werte in der Unternehmensberichterstattung 0,94; Humankapital in der Unternehmensberichterstattung 0,90; Beziehungskapital in der Unternehmensberichterstattung 0,77; Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung 0,83; immaterielle Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten 0,85; immaterielle Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten 0,92.¹²⁵⁰ Gemäß Blanz (2015) gelten Werte dieses Koeffizienten über 0,7 als akzeptabel, über 0,8 als gut und über 0,9 als exzellent.¹²⁵¹ Für die Messansätze kann daher geschlussfolgert werden, dass keine Reliabilitätsprobleme auf Grundlage der internen Konsistenz vorliegen und für die Messansätze der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung und immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten eine exzellente interne Konsistenz existiert.

Mittels der Validität wird die Gültigkeit und Genauigkeit eines Messansatzes überprüft, um eine Aussage darüber treffen zu können, ob eine Divergenz zwischen der Soll- und Ist-Messung besteht.¹²⁵² Die zuvor bestätigte Reliabilität der Messansätze ist für die Validität eine notwendige, aber gleichwohl keine hinreichende Voraussetzung, weshalb im Folgenden auch eine kritische Würdigung der Validität erforderlich ist.¹²⁵³

Bezugnehmend auf die Validität der Inhaltsanalyse als Methodik zur Bestimmung der Messansätze besteht als Anforderung, dass die Definitionen der Kriterien und Kategorien den Untersuchungsgegenstand, d. h. immaterielle Werte, zuverlässig widerspiegeln.¹²⁵⁴ Konkretisiert bedeutet dies, dass die aus den Informationsinstrumenten extrahierten Informationen zu immateriellen Werten den tatsächlich dargestellten entsprechen.¹²⁵⁵

¹²⁴⁷ Vgl. Schnell et al. (2018), S. 134.

¹²⁴⁸ Vgl. Muttakin et al. (2015), S. 222.

¹²⁴⁹ Die Koeffizienten wurden mittels der Statistiksoftware R in der Version 3.6.3 ermittelt. Auch für nachfolgende statistische Berechnungen wurde diese Software verwendet.

¹²⁵⁰ Es sei an dieser Stelle kritisch würdigend angemerkt, dass der Koeffizient Cronbachs Alpha im Allgemeinen, wenngleich nicht notwendigerweise, mit der Anzahl der Kriterien der Messansätze zunimmt, vgl. Schnell et al. (2018), S. 135.

¹²⁵¹ Vgl. Blanz (2015), S. 256. Im wissenschaftlichen Diskurs liegen durchaus divergierende Grenzen für den Koeffizienten Cronbachs Alpha vor. Für eine Übersicht möglicher Bandbreiten vgl. u. a. Taber (2018), S. 1279.

¹²⁵² Vgl. Himme (2009), S. 485.

¹²⁵³ Vgl. Churchill (1979), S. 65.

¹²⁵⁴ Vgl. Günther et al. (2019), S. 1350.

¹²⁵⁵ Vgl. Günther et al. (2019), S. 1350.

Die Ableitung der Kriterien zur Bestimmung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte mitsamt Definitionen erfolgte aus Rahmenwerken, die auf die Berichterstattung über immaterielle Werte abzielen, wodurch eine inhaltliche Validität der Kriterien gewahrt wird.¹²⁵⁶ Auch die Kategorien immaterieller Werte sowie deren Definitionen entstammen dem Konsens des wissenschaftlichen Diskurses und unterliegen inhaltlicher Validität.¹²⁵⁷

Zur weiteren Verbesserung der Validität und zur Dokumentation der Ergebnisse wurde die integrative Inhaltsanalyse mittels der Daten- und Textanalysesoftware MAXQDA¹²⁵⁸ durchgeführt.¹²⁵⁹ Dazu wurden die Kriterien des Kriterienkatalogs zunächst als Codes und die relevanten Informationsinstrumente (Analyseeinheiten) im PDF-Format in ein MAXQDA-Projekt importiert, welches eine datenbankähnliche Organisation der Daten ermöglicht.¹²⁶⁰ Anschließend folgte der Codiervorgang, indem die PDF-Dateien gelesen und entsprechende Informationen, die mit den im Kriterienkatalog geforderten Angaben übereinstimmten, unter Berücksichtigung der Qualitätsdefinition in Tabelle 17 markiert wurden. MAXQDA ermöglicht eine übersichtliche, tabellarische Darstellung aller markierten Informationen, die einem Kriterium zugeordnet wurden.¹²⁶¹ Zur Verbesserung der Validität erfolgte nach Abschluss des Codiervorgangs ein Vergleich der markierten Angaben je Kriterium, um eine Vergleichbarkeit der Informationen zwischen den Unternehmen und folglich eine hohe Validität zu erhalten.

Die Güte der Reliabilität und Validität der in den vorangestellten Kapiteln abgeleiteten Messansätze zur Bestimmung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte konnte argumentativ und mittels quantitativer Methoden bestätigt werden. Die Eignung dieser Messansätze für die nachfolgenden empirischen Untersuchungen ist infolgedessen anzunehmen.

6.3.2 Deskriptive Ergebnisse der Messansätze der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte

Nachfolgend werden die deskriptiven Ergebnisse der in den vorangestellten Kapiteln abgeleiteten Messansätze zur Bestimmung der Berichterstattungs-

¹²⁵⁶ Vgl. Kapitel 6.3.1.1.

¹²⁵⁷ Vgl. Kapitel 3.3.2.

¹²⁵⁸ Für die softwaregestützte Durchführung der integrativen Inhaltsanalyse wurde MAXQDA in der Version 18.2.3 verwendet. Eine umfassende Abhandlung zum Umgang mit der Software MAXQDA liefert Rädiker und Kuckartz (2019).

¹²⁵⁹ Vgl. Günther et al. (2019), S. 1350.

¹²⁶⁰ Vgl. Kuckartz (2009), S. 719.

¹²⁶¹ Vgl. Rädiker und Kuckartz (2019), S. 81–82.

qualität immaterieller Werte dargestellt, die als relative, kardinalskalierte Variablen stets Werte von 0 bis 1 annehmen können. Diese Messansätze stellen zugleich die abhängigen Variablen zur Beantwortung der Hypothesen der Forschungsfragen 1 und 2 dar, weshalb eine detaillierte Darstellung und Analyse der deskriptiven Ergebnisse bereits Anhaltspunkte für deren Beantwortung ermöglichen.

6.3.2.1 Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung

Die Variable Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung bildet die Oberkategorie und vereint die Informationen über Human-, Beziehungs- und Strukturkapital in den verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumenten. Infolgedessen bilden die Ergebnisse dieses Kapitels erste Erkenntnisse über die Berichterstattungsqualität ab, während detailliertere, deskriptive Analysen entsprechend der Kategorien immaterieller Werte und nach dem Verpflichtungsgrad der Informationsinstrumente in den nachfolgenden Kapiteln erfolgen. Grundsätzlich ist zur Einordnung der Berichterstattungsqualität anzumerken, dass keines der untersuchten Familienunternehmen in der Unternehmensberichterstattung auf Rahmenwerke zur freiwilligen Berichterstattung über immaterielle Werte,¹²⁶² wie beispielsweise das WIRF, zurückgegriffen und damit explizit die Berichterstattung über immaterielle Werte hervorgehoben hat.

Wie in Abbildung 23 dargestellt, sind die Boxgrößen als Maß für den Interquartilsabstand (IQA), d. h. die Differenz zwischen dem 3. und 1. Quartil,¹²⁶³ in den betrachteten Geschäftsjahren und Branchen stark divergierend. Auch Ausreißer nach oben und unten – durch Kreise gekennzeichnet – sind in den Branchen *Consumer Services*, *Industrials*, *Information Technology* und *Pharma & Healthcare* in einzelnen Geschäftsjahren vorhanden.

Für die Minima und Maxima der Berichterstattungsqualität sind über den Untersuchungszeitraum und die Branchen ebenfalls deutliche Unterschiede zu konstatieren.¹²⁶⁴ Auffällig ist hierbei besonders, dass ein Unternehmen¹²⁶⁵ der Branche *Information Technology* – als eine Branche mit weitreichender Rele-

¹²⁶² Vgl. Kapitel 4.4.3.

¹²⁶³ Vgl. Eckle-Kohler und Kohler (2017), S. 45.

¹²⁶⁴ Die Erläuterungen der Minima und Maxima schließen Ausreißer ein, sodass keine Beschränkung auf die *Whisker* als Maßgrößen für Minimum bzw. Maximum ohne Ausreißer erfolgt.

¹²⁶⁵ Es handelt sich jeweils um die InVision AG, die während des gesamten Untersuchungszeitraums die geringste Berichterstattungsqualität immaterieller Werte aufweist.

vanz von immateriellen Werten – über den gesamten Untersuchungszeitraum das Minimum bildet. Zudem zeigt sich, dass der Median der Berichterstattungsqualität in den meisten Branchen in den Geschäftsjahren 2017 und 2018 über dem Median im Geschäftsjahr 2016 liegt. Ausnahmen hiervon bilden die Branchen *Consumer Goods* und *Telecommunication*. Demgegenüber bildet das Maximum über alle Branchen und Geschäftsjahre ein Unternehmen der Branche *Industrials* im Geschäftsjahr 2016.¹²⁶⁶

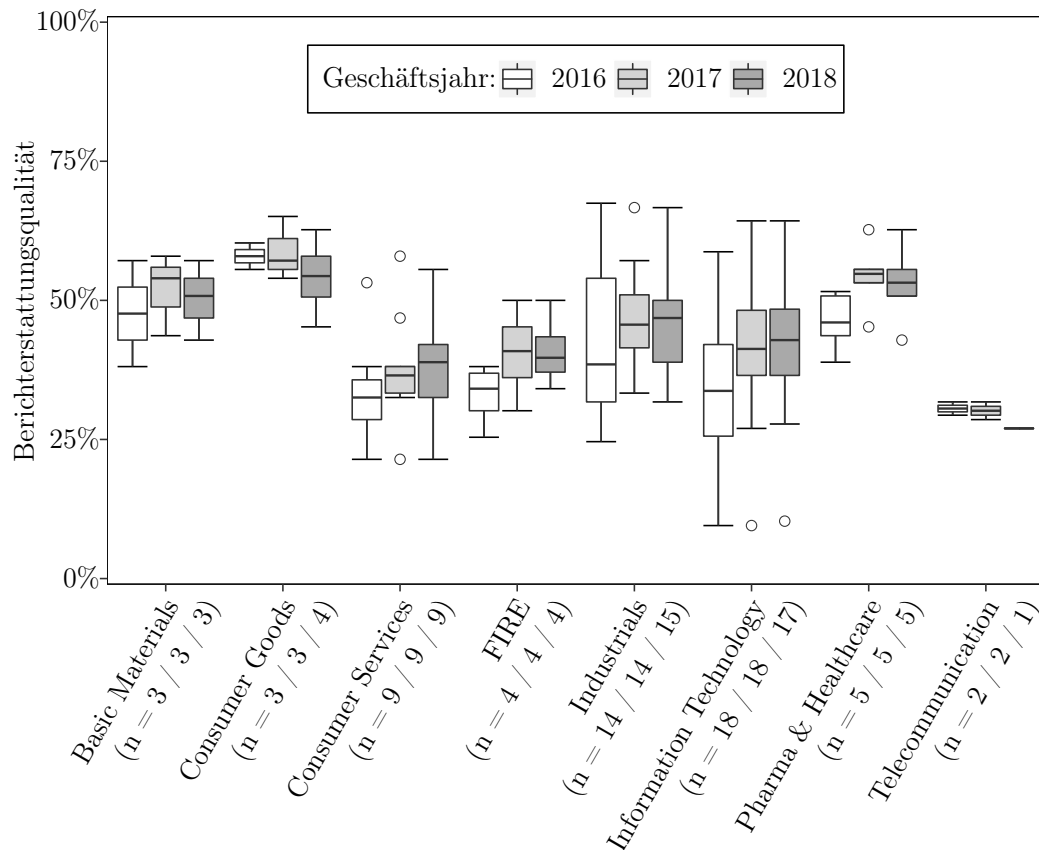


Abbildung 23: Boxplot der Variable Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung für die Geschäftsjahre 2016–2018¹²⁶⁷

In Tabelle 19 sind weitere Lage- und Streuungsparameter der Variable Berichterstattungsqualität immaterieller Werte dargestellt. Es zeigt sich, dass – wie schon anhand des Boxplots erläutert – auch die Mediane über alle Branchen in den Geschäftsjahren 2017 und 2018 über dem Median des Geschäftsjahres 2016 liegen und zugleich auch die Mittelwerte über alle Branchen in den Geschäftsjahren 2017 und 2018 den Mittelwert in 2016 übersteigen.

¹²⁶⁶ Die Dürr AG weist über den gesamten Untersuchungszeitraum die maximale Punktzahl der Variable Berichterstattungsqualität immaterieller Werte auf.

¹²⁶⁷ Eigene Darstellung.

Es wird deutlich, dass die maximale Berichterstattungsqualität mit 67,46% im Geschäftsjahr 2016 und mit jeweils 66,67% in den Geschäftsjahren 2017 und 2018 lediglich als befriedigend¹²⁶⁸ einzuschätzen ist. Sowohl die Mediane als auch Mittelwerte sind über den gesamten Untersuchungszeitraum als zurückhaltende Berichterstattung zu bewerten.

Die Schiefe unterliegt beim Übergang vom Geschäftsjahr 2016 auf das Geschäftsjahr 2017 einem Vorzeichenwechsel, sodass eine Veränderung von einer rechtsschiefen (> 0) zu einer linksschiefen (< 0) Verteilung resultiert. Es ist entsprechend anzunehmen, dass durch die Pflicht zur Erstellung einer NFE ab dem Geschäftsjahr 2017 mehr Unternehmen eine verhältnismäßig höhere Berichterstattungsqualität immaterieller Werte aufweisen. Die Kurtosis (stets > 0) deutet auf eine steilgipflige Verteilung hin und unterstützt folglich diese Aussage.

Geschäfts- jahr	Mini- mum	Median	Mittel- wert	Maxi- mum	Standard- abweichung	Schiefe	Kurtosis
2016 (n = 58)	0,0952	0,3611	0,3894	0,6746	0,1246	0,3226	2,3929
2017 (n = 58)	0,0952	0,4444	0,4428	0,6667	0,1157	-0,2621	3,1069
2018 (n = 58)	0,1032	0,4484	0,4453	0,6667	0,1113	-0,3366	3,4103

Tabelle 19: Lage- und Streuungsparameter der Variable Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung¹²⁶⁹

6.3.2.2 Berichterstattungsqualität des Humankapitals in der Unternehmensberichterstattung

Die Variable Berichterstattungsqualität des Humankapitals in der Unternehmensberichterstattung berücksichtigt die Informationen über das Humankapital des Kriterienkatalogs¹²⁷⁰ in den freiwilligen und verpflichtenden Informationsinstrumenten. Die minimalen Werte sind entsprechend Abbildung 24 über den Untersuchungszeitraum erneut in der Branche *Information Technology* zu finden. So bilden im Geschäftsjahr 2016 zwei Unternehmen das Minimum, während in den Geschäftsjahren 2017 und 2018 nur noch ein Unternehmen die geringste Berichterstattungsqualität definiert.¹²⁷¹ Der Median der Berichterstattungsqualität ist in den Geschäftsjahren 2017 und 2018 erneut vorwie-

¹²⁶⁸ Vgl. Kapitel 6.3.1.2 für die idealtypischen Grenzen der Berichterstattungsqualität in dieser Arbeit.

¹²⁶⁹ Eigene Darstellung.

¹²⁷⁰ Vgl. Kriterien 1–23 in Tabelle 64, Anhang E.

¹²⁷¹ Es handelt sich um die InVision AG und GK Software SE im Geschäftsjahr 2016 sowie in den Folgejahren jeweils um die InVision AG.

gend gleich oder höher als im Geschäftsjahr 2016, wenngleich die Branche *Telecommunication* eine Ausnahme mit einem abnehmenden Median über den Untersuchungszeitraum bildet.¹²⁷² Das Maximum über den gesamten Untersuchungszeitraum der Berichterstattungsqualität des Humankapitals bildet im Geschäftsjahr 2018 ein Unternehmen aus der Branche *Consumer Services*.¹²⁷³

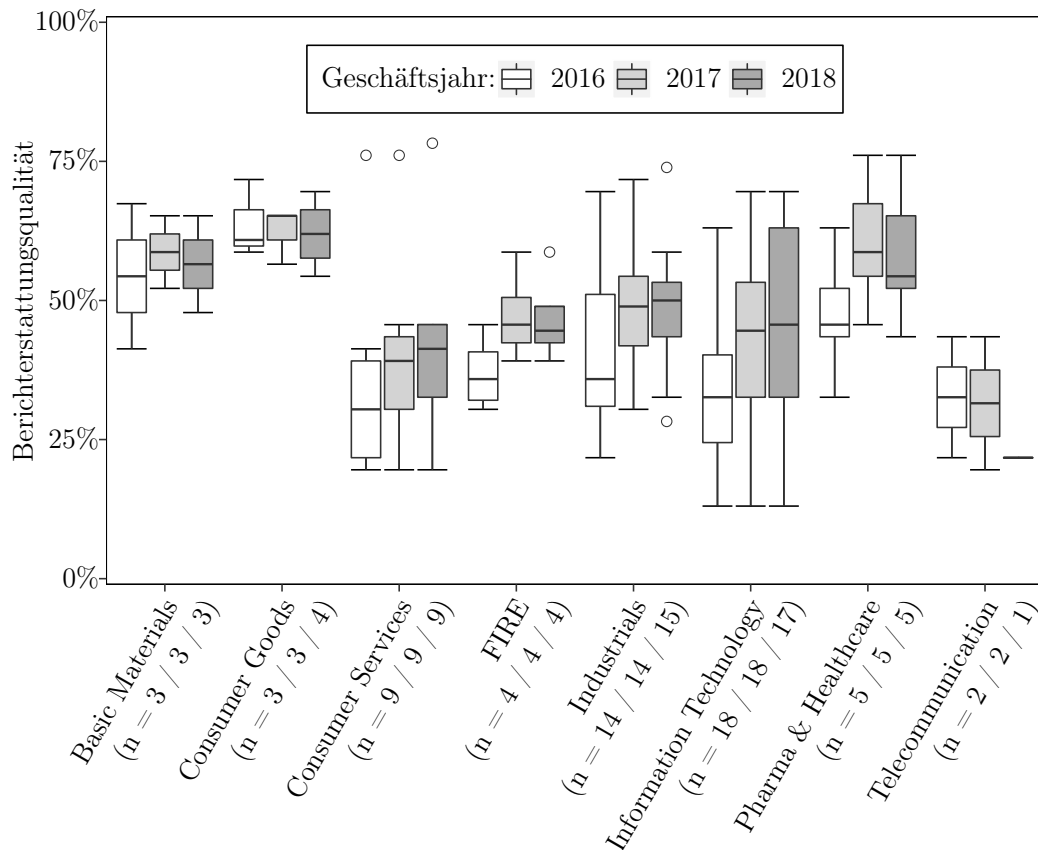


Abbildung 24: Boxplot der Variable Berichterstattungsqualität des Humankapitals in der Unternehmensberichterstattung für die Geschäftsjahre 2016–2018¹²⁷⁴

Der Detailvergleich der Maxima über den Untersuchungszeitraum gemäß Tabelle 20 verdeutlicht, dass das Maximum im Geschäftsjahr 2018 mit 78,26% geringfügig über den Maxima der Geschäftsjahre 2016 und 2017 von jeweils 76,09% liegt.¹²⁷⁵ Die Qualität der Berichterstattung über das Humankapital weist entsprechend gegenüber der Berichterstattungsqualität immaterieller

¹²⁷² Dies ist u. a. auf den Wechsel der 3U HOLDING AG von der Branche *Telecommunication* zur Branche *Industrials* zurückzuführen.

¹²⁷³ Dieses Familienunternehmen ist die Axel Springer SE mit einer Berichterstattungsqualität des Humankapitals von 78,26% im Geschäftsjahr 2018.

¹²⁷⁴ Eigene Darstellung.

¹²⁷⁵ Während in den Geschäftsjahren 2018 und 2016 die Axel Springer SE das alleinige Maximum bildet, definieren im Geschäftsjahr 2017 die Axel Springer SE und die Drägerwerk AG & Co. KGaA das Maximum.

Werte als Oberkategorie eine geringfügig höhere Berichterstattungsqualität – gemessen anhand von Median und Mittelwert – auf, die dennoch als zurückhaltend zu definieren ist. Hingegen ist das maximale Qualitätslevel mit über 75% im Gegensatz zum befriedigenden Niveau der Variable Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung als ausführlich zu deklarieren.

Die höhere durchschnittliche Qualität in den Geschäftsjahren 2017 und 2018 deutet erneut darauf hin, dass die Pflicht zur Erstellung einer NFE einen positiven Einfluss auf die Berichterstattungsqualität hat, insbesondere da Arbeitnehmerbelange gemäß § 315c Abs. 1 HGB i. V. m. § 289c Abs. 2 Nr. 2 HGB zu berichten sind.¹²⁷⁶ Der erneute Wechsel von einer rechtsschiefen zu einer links-schiefen Verteilung vom Geschäftsjahr 2016 auf das Geschäftsjahr 2017 sowie eine jeweils steilgipflige Wölbung fundieren diese Aussage, wie den Lage- und Streuungsparametern in Tabelle 20 zu entnehmen ist.

Geschäfts-jahr	Mini-mum	Median	Mittel-wert	Maxi-mum	Standard-abweichung	Schiefe	Kurtosis
2016 (n = 58)	0,1304	0,3696	0,3984	0,7609	0,1602	0,4613	2,3747
2017 (n = 58)	0,1304	0,4565	0,4741	0,7609	0,1491	-0,0765	2,4576
2018 (n = 58)	0,1304	0,4674	0,4828	0,7826	0,1473	-0,1526	2,6736

Tabelle 20: Lage- und Streuungsparameter der Variable Berichterstattungsqualität des Humankapitals in der Unternehmensberichterstattung¹²⁷⁷

Die detaillierte Betrachtung der zur Verfügung gestellten Informationen über das Humankapital in Abhängigkeit des Qualitätsniveaus ist in Abbildung 25 dargestellt.¹²⁷⁸ Es zeigt sich, dass bei den zur Verfügung gestellten Informationen der Anteil quantitativer Informationen¹²⁷⁹ über alle Geschäftsjahre und Subkategorien des Humankapitals höher als der Anteil qualitativer Informationen ist. Dies ist aus der Perspektive der Stakeholder als Informationsadressaten positiv zu bewerten, da die Adressaten quantitativen Informationen gegenüber rein qualitativen Informationen einen höheren Informationsnutzen beimesen.¹²⁸⁰

¹²⁷⁶ Vgl. auch die beispielhaften Sachverhalte und nichtfinanziellen Leistungsindikatoren gemäß DRS 20.259b) bzw. DRS 20.286b).

¹²⁷⁷ Eigene Darstellung.

¹²⁷⁸ Die Berichterstattungsqualität je Kriterium des Humankapitals befindet sich in Tabelle 66, Anhang G.

¹²⁷⁹ Quantitative Informationen schließen an dieser Stelle und im Folgenden auch quantifizierbare Informationen ein.

¹²⁸⁰ Vgl. die Ausführungen in Kapitel 6.3.1.2.

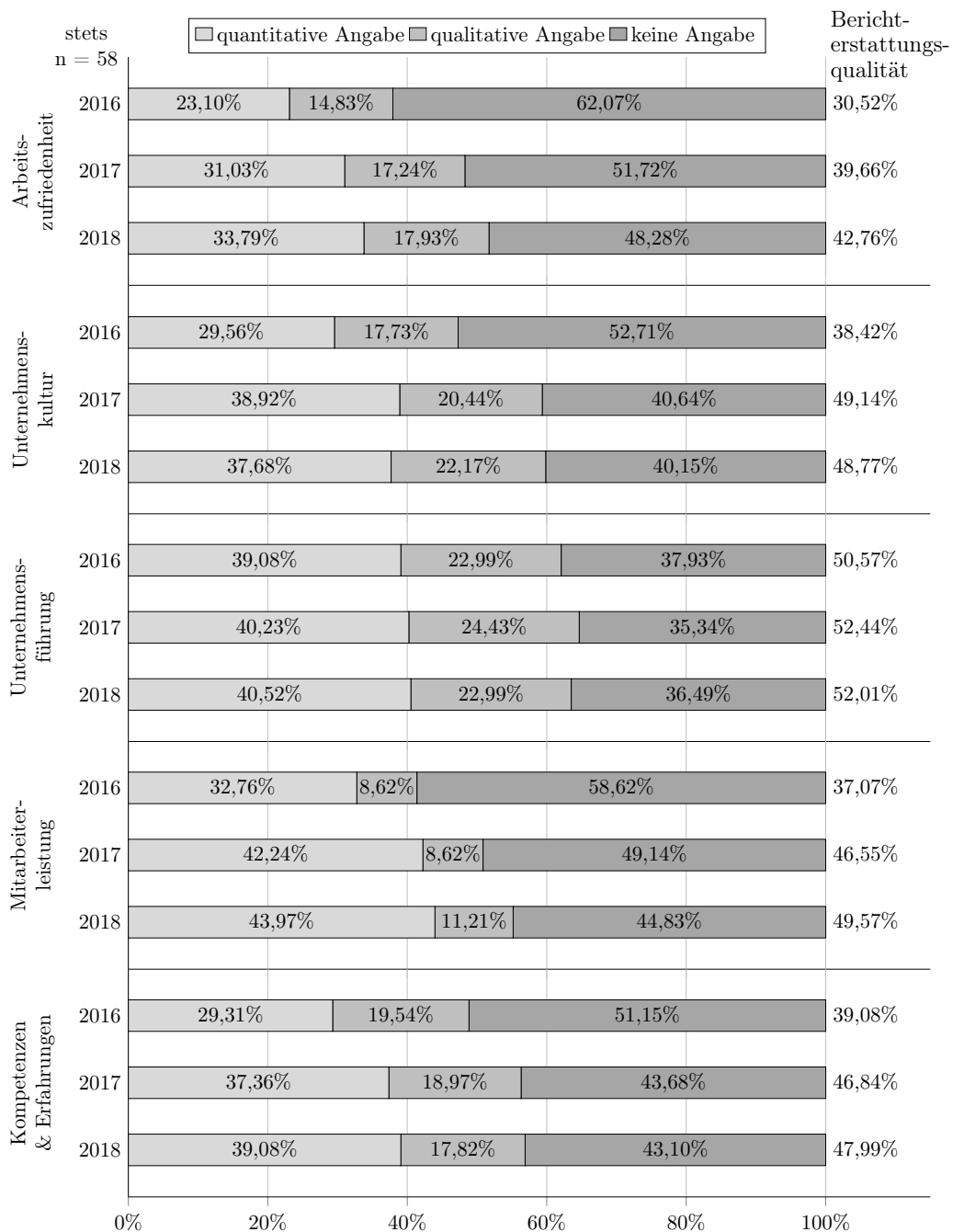


Abbildung 25: Anteile der quantitativen und qualitativen Angaben der Berichterstattungsqualität des Humankapitals in der Unternehmensberichterstattung¹²⁸¹

Des Weiteren wird deutlich, dass die Berichterstattungsqualität der Subkategorien, die aus der durchschnittlichen Berichterstattungsqualität der zugehörigen Kriterien resultiert, über den Untersuchungszeitraum meist – stets aber

¹²⁸¹ Eigene Darstellung.

beim Übergang von Geschäftsjahr 2016 auf 2017 – ansteigt.¹²⁸² Auch diese Qualitätsverbesserung über die Subkategorien des Humankapitals bestärkt die Vermutung, dass die Pflicht zur Erstellung einer NFE ursächlich ist.

Zwischen den Subkategorien des Humankapitals sind demgegenüber Unterschiede der Berichterstattungsqualität zu konstatieren. Über die Arbeitszufriedenheit, die u. a. die Zufriedenheit der Mitarbeiter und deren Fehlzeiten inkludiert, berichten die Familienunternehmen in der geringsten Berichterstattungsqualität. Über die Subkategorie Unternehmensführung stehen im Vergleich die Informationen mit der höchsten Qualität zur Verfügung, die über den gesamten Unternehmenszeitraum mit über 50% als befriedigend zu deklarieren sind. Zugleich verzeichnet diese Subkategorie die geringste Verbesserung über den Untersuchungszeitraum. Besonders bei dieser Subkategorie sind zudem deutliche Divergenzen zwischen der Berichterstattungsqualität der einzelnen Kriterien erkennbar, da für zwei Kriterien ein Erfüllungsgrad von über 90% und einem Kriterium von über 80% erreicht wurde, während für ein Kriterium keine Informationen zur Verfügung standen und für zwei Kriterien eine rudimentäre bis zurückhaltende Berichterstattung vorliegt.¹²⁸³ Dabei stellen nahezu alle Unternehmen die individuelle Vorstandvergütung mittels quantitativer Informationen dar.¹²⁸⁴

Insbesondere da das Humankapital für jedwede Unternehmen – unabhängig von der Branchenzugehörigkeit – für die Unternehmensentwicklung von hoher Relevanz ist, lässt sich konstatieren, dass für die Berichterstattungsqualität des Humankapitals in der Unternehmensberichterstattung ein durchaus hohes Verbesserungspotenzial besteht, obwohl bereits eine positive Entwicklung über den Untersuchungszeitraum erkennbar ist.

6.3.2.3 Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals in der Unternehmensberichterstattung

Die Variable Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals in der Unternehmensberichterstattung setzt sich aus den Kriterien des Beziehungskapitals

¹²⁸² Die Berichterstattungsqualität lässt sich zugleich aus den Anteilen der qualitativen und quantitativen Informationen bestimmen, indem zum Anteil der quantitativen Informationen die Hälfte des Anteils der qualitativen Informationen addiert wird, da diese in der Berichterstattungsqualität lediglich mit einem Punkt gegenüber zwei Punkten bei quantitativen Informationen berücksichtigt werden. Geringfügige Abweichungen sind an dieser Stelle und nachfolgend auf Rundungsdifferenzen zurückzuführen.

¹²⁸³ Vgl. Tabelle 66, Anhang G.

¹²⁸⁴ Diese Angabe ist dann verpflichtend, wenn die Hauptversammlung nicht mit einer Dreiviertelmehrheit dies anderweitig beschließt (§ 314 Abs. 1 Nr. 6a Satz 5–8 HGB a. F. i. V. m. § 286 Abs. 5 HGB a. F.). Vgl. hierzu die Ausführungen in Kapitel 4.3.2.3.

im Kriterienkatalog¹²⁸⁵ in den freiwilligen und verpflichtenden Informationsinstrumenten zusammen. In Abbildung 26 zeigt sich im Vergleich zu den vorangestellten Variablen der Berichterstattungsqualität, dass das grundlegende Qualitätsniveau – bei Betrachtung der Boxen respektive IQA – über alle Branchen und den gesamten Untersuchungszeitraum bei der Variable Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals höher ist.¹²⁸⁶ Zudem ist erneut eine steigende Tendenz auf Basis des Medians in einigen Branchen beim Übergang zwischen Geschäftsjahr 2016 und 2017 zu erkennen, die lediglich in den Branchen *Consumer Goods* und *Telecommunication* konterkariert wird.

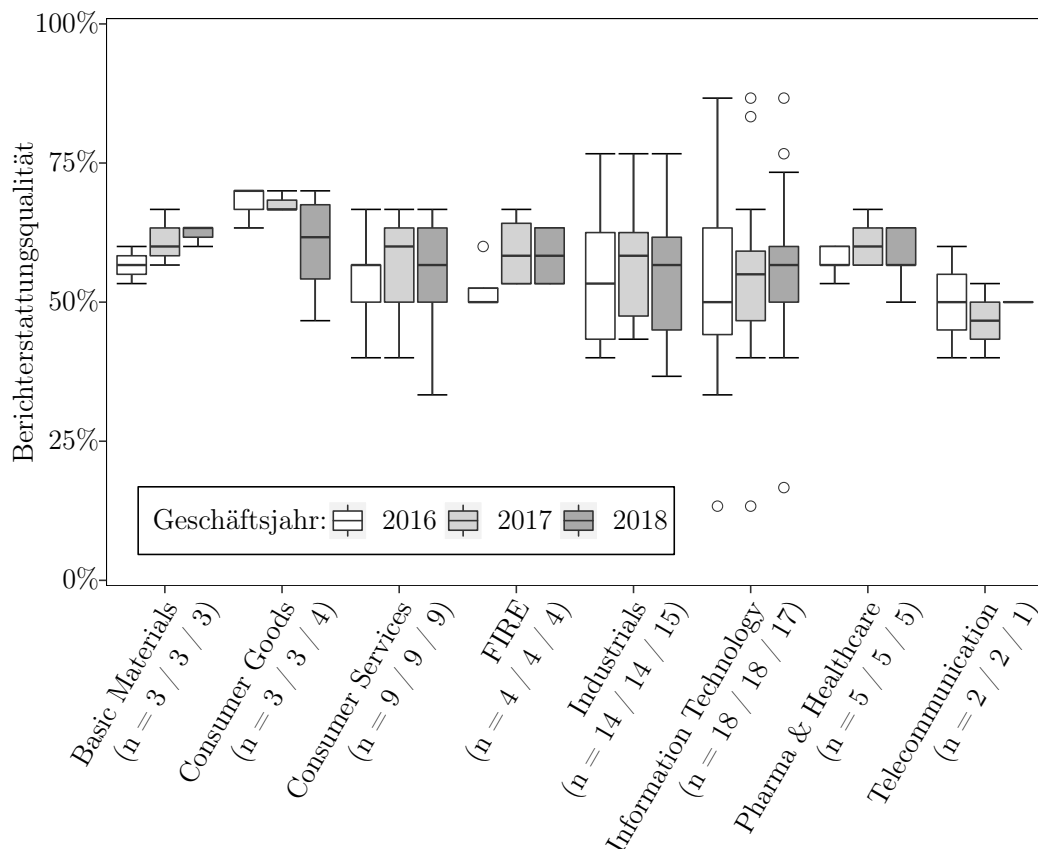


Abbildung 26: Boxplot der Variable Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals in der Unternehmensberichterstattung für die Geschäftsjahre 2016–2018¹²⁸⁷

Über den gesamten Untersuchungszeitraum bildet erneut ein Unternehmen der Branche *Information Technology* stets das Minimum.¹²⁸⁸ Als Besonderheit ist

¹²⁸⁵ Vgl. Kriterien 24–38 in Tabelle 64, Anhang E.

¹²⁸⁶ Auch gegenüber den folgenden Variablen Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals und immaterieller Werte in den verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumenten weist diese Variable ein grundlegend höheres Qualitätsniveau auf.

¹²⁸⁷ Eigene Darstellung.

¹²⁸⁸ Die InVision AG bildet über den Untersuchungszeitraum stets das Minimum.

hierbei hervorzuheben, dass diese Branche zugleich auch das Unternehmen mit der maximalen Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals stellt, das in den Geschäftsjahren 2017 und 2018 aufgrund des geringen IQA jeweils als Ausreißer deklariert ist.¹²⁸⁹

Tabelle 21 gibt einen numerischen Überblick über primäre Lage- und Streuungsparameter. Auf Grundlage der zuvor definierten Qualitätslevel ist die Variable Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals sowohl auf Basis der Mediane als auch auf Basis der Mittelwerte als befriedigend zu definieren, sodass sich die in den Branchen mittels Boxplot verdeutlichte Tendenz bestätigt. Die identischen Maxima des Untersuchungszeitraums sind mit jeweils 86,67% als ausführlich zu deklarieren. Die über den gesamten Untersuchungszeitraum stets linksschiefe Verteilung (< 0) verdeutlicht, dass eine geringe Anzahl von Unternehmen eine sehr geringe Berichterstattungsqualität aufweist, was die vorangestellten Erläuterungen der Minima des Untersuchungszeitraums fundiert.

Geschäftsjahr	Minimum	Median	Mittelwert	Maximum	Standardabweichung	Schiefe	Kurtosis
2016 (n = 58)	0,1333	0,5667	0,5489	0,8667	0,1238	-0,2394	4,2456
2017 (n = 58)	0,1333	0,5667	0,5718	0,8667	0,1151	-0,5707	5,7735
2018 (n = 58)	0,1667	0,5667	0,5655	0,8667	0,1150	-0,4573	4,7127

Tabelle 21: Lage- und Streuungsparameter der Variable Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals in der Unternehmensberichterstattung¹²⁹⁰

Wenngleich sich in Abbildung 26 eine positive Tendenz des Medians zwischen Geschäftsjahr 2016 und 2017 bei Betrachtung der Branchenverteilung gezeigt hat, spiegelt sich auf Grundlage der jährlichen, aggregierten Medianwerte diese Tendenz nicht wider, da die Mediane jeweils 56,67% betragen. Die durchschnittliche Berichterstattungsqualität ist hingegen marginal von 54,89% auf 57,18% gestiegen, wenngleich im Geschäftsjahr 2018 ein geringfügiger Rückgang auf 56,55% zu verzeichnen ist. Insbesondere da sich das Beziehungskapital im wissenschaftlichen Diskurs als Schnittmenge zwischen der Berichterstattung über immaterielle Werte und Nachhaltigkeit positioniert, ist die lediglich geringfügige Verbesserung der durchschnittlichen Berichterstattungsqualität beim Übergang vom Geschäftsjahr 2016 auf 2017 hervorzuheben.¹²⁹¹

¹²⁸⁹ Die SAP SE weist bei dieser Variable über den gesamten Untersuchungszeitraum die höchste Berichterstattungsqualität auf.

¹²⁹⁰ Eigene Darstellung.

¹²⁹¹ Vgl. WICI (2016), S. 9.

Im Zusammenhang mit dem grundlegend höheren Niveau der Variable Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals lässt sich schlussfolgern, dass die Unternehmen bereits vor der Pflicht zur Erstellung einer NFE mit einem im Vergleich zu den weiteren Variablen relativ hohen Qualitätslevel berichteten und infolgedessen der Einfluss der NFE als gering anzusehen ist.

Obschon die Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals bereits ein grundlegend befriedigendes Niveau aufweist, blieb die Zusammensetzung ebendieser auf Grundlage qualitativer und quantitativer Informationen unberücksichtigt. Wie Abbildung 27 darstellt, resultiert die hohe Qualität in den Geschäftsjahren und Subkategorien mehrheitlich – wie schon beim Humankapital – aus quantitativen Informationen, was i. S. d. Informationsnutzens für die Adressaten zu begrüßen ist. Insbesondere bei der Subkategorie Investorenkapital werden nahezu alle zur Verfügung gestellten Informationen als quantitative Angabe formuliert, was auf einen hohen Stellenwert von Investoren im Sinne einer Shareholder-Orientierung der untersuchten kapitalmarktorientierten Familienunternehmen hindeutet. Hingegen ist die Qualität der Berichterstattung über das Lieferantenkapital mit stets über 40% als zurückhaltend und über das Kundenkapital mit stets über 50% als befriedigend zu bezeichnen.¹²⁹² Während Kunden und Investoren für alle untersuchten Unternehmen von Bedeutung sein sollten, resultiert die im Vergleich geringere Qualität der Berichterstattung über das Lieferantenkapital möglicherweise aufgrund der geringeren Relevanz für einige Branchen – beispielsweise der Branche *Information Technology*.

Zudem bestehen auch erneut Divergenzen der Berichterstattungsqualität einzelner Kriterien der Subkategorien. Während beim Kundenkapital nur rudimentär über die Kundenzufriedenheit und Kundenqualität berichtet wird, stellen alle Unternehmen quantitative Informationen der Wertbeitragsgenerierung über den gesamten Unternehmenszeitraum zur Verfügung. Ein ähnlich starker Unterschied besteht bei der Subkategorie Investorenkapital. Alle untersuchten Unternehmen stellen stets quantitative Informationen über die Aktionärs- und Anteilsstruktur bereit; über den Betafaktor wird hingegen lediglich von 5 (2016, 2017) bzw. 4 (2018) Unternehmen berichtet.

¹²⁹² Die Berichterstattungsqualität je Kriterium des Beziehungskapitals befindet sich in Tabelle 67, Anhang G.

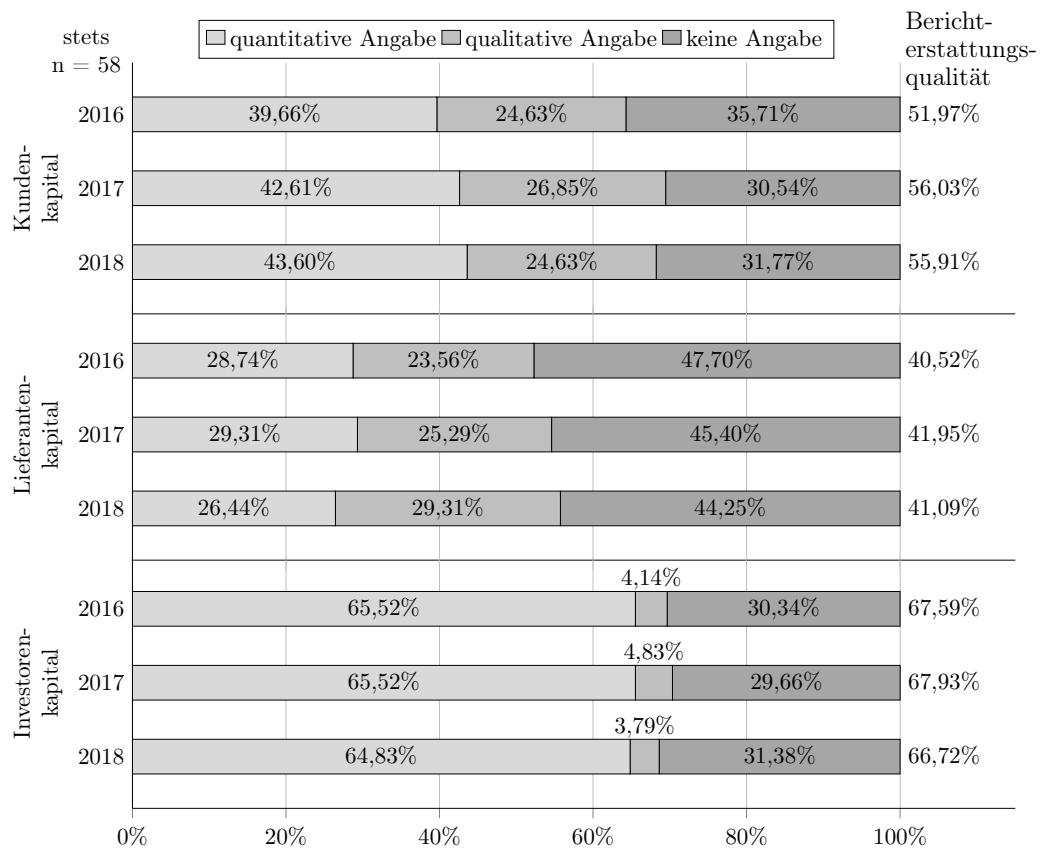


Abbildung 27: Anteile der quantitativen und qualitativen Angaben der Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals in der Unternehmensberichterstattung¹²⁹³

Da sowohl Median als auch Mittelwert über den gesamten Untersuchungszeitraum lediglich marginal über 50% liegen, sollten dennoch die Anforderungen der Berichterstattung über das Beziehungskapital bei zukünftigen regulatorischen Änderungen erhöht werden, um ein stets ausführliches Qualitätsniveau zu erreichen. Insbesondere die Berichterstattung über das Kundenkapital sollte für die Adressaten von hoher Bedeutung sein, da dieses stets die letzte Wertschöpfungsstufe darstellt.

6.3.2.4 Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals in der Unternehmensberichterstattung

Die Variable Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals in der Unternehmensberichterstattung berücksichtigt die Kriterien des Strukturkapitals im Kriterienkatalog¹²⁹⁴ in den freiwilligen und verpflichtenden Informationsinstrumenten. Ein Unternehmen der Branche *Information Technology* verzeichnet

¹²⁹³ Eigene Darstellung.

¹²⁹⁴ Vgl. Kriterien 39–63 in Tabelle 64, Anhang E.

erneut die Minima über den gesamten Untersuchungszeitraum, wie Abbildung 28 verdeutlicht.¹²⁹⁵ Hingegen sind bei den Maxima des Untersuchungszeitraums divergierende Branchenzusammensetzungen zu erkennen. Im Geschäftsjahr 2016 konstituiert ein Unternehmen der Branche *Industrials* das Maximum,¹²⁹⁶ während im Geschäftsjahr 2017 ein Unternehmen der Branche *Consumer Goods* und im Geschäftsjahr 2018 ein Unternehmen der Branche *Information Technology* die jeweils höchsten Berichterstattungsqualitäten aufweisen.¹²⁹⁷

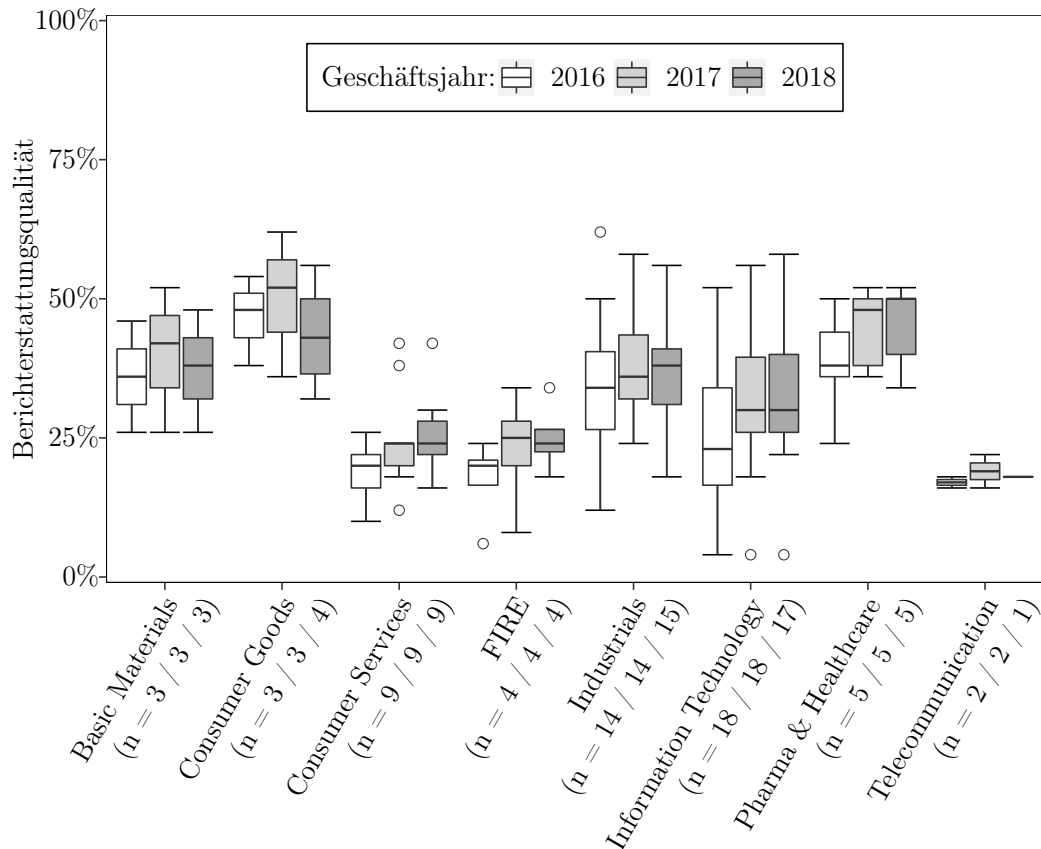


Abbildung 28: Boxplot der Variable Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals in der Unternehmensberichterstattung für die Geschäftsjahre 2016–2018¹²⁹⁸

Eine Aussage zu einer Branche mit einer exponierten Berichterstattungsqualität ist auf Basis der Maxima nicht möglich. Bei Betrachtung der mittleren Qualität auf Grundlage des Medians zeigt sich, dass die Branche *Consumer Goods* in den Geschäftsjahren 2016 und 2017, die Branche *Pharma & Health-*

¹²⁹⁵ Die Minima verzeichnet erneut die InVision AG.

¹²⁹⁶ Im Geschäftsjahr 2016 erreichte die Dürr AG die höchste Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals.

¹²⁹⁷ Die Henkel AG & Co. KGaA erreichte das höchste Qualitätslevel für diese Variable im Geschäftsjahr 2017, die ADVA Optical Networking SE im Geschäftsjahr 2018.

¹²⁹⁸ Eigene Darstellung.

care hingegen im Geschäftsjahr 2018 die größten Medianwerte aufweisen. Die geringsten Medianwerte sind demgegenüber bei der Branche *Telecommunication* ersichtlich. Eine steigende mittlere Berichterstattungsqualität ist in allen Branchen zwischen dem Geschäftsjahr 2016 und 2017 zu erkennen. Es ist daher von einem positiven Einfluss der Pflicht zur Erstellung einer NFE auszugehen.

Dieser Anhaltspunkt des positiven Einflusses der Pflicht zur Erstellung einer NFE auf die Qualität wird zudem durch die jährliche Betrachtung der Median- und Mittelwerte in Tabelle 22 bestätigt. Sowohl die aggregierten Medianwerte als auch die aggregierten Mittelwerte der Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals sind in den Geschäftsjahren 2017 und 2018 lediglich marginal verschieden, liegen aber jeweils deutlich über den Werten im Geschäftsjahr 2016. Auf Grundlage des arithmetischen Mittels ist das Qualitätslevel in den betrachteten Geschäftsjahren als zurückhaltend zu deklarieren, während der Median mit 25,0% im Geschäftsjahr 2016 gar eine rudimentäre Berichterstattungsqualität begründet. Dieses Ergebnis steht im Einklang mit der geringen Schnittmenge zwischen den Kriterien des Strukturkapitals mit den Beispielindikatoren der Lage- und Nachhaltigkeitsberichterstattung in Abbildung 20, sodass den Unternehmen keine umfangreichen Orientierungsmöglichkeiten für die Berichterstattung über das Strukturkapital zur Verfügung stehen. Die stets rechtsschiefe Verteilung (> 0) zeigt, dass lediglich wenige Unternehmen vorliegen, die ein relativ hohes Qualitätsniveau aufweisen.

Geschäftsjahr	Minimum	Median	Mittelwert	Maximum	Standardabweichung	Schiefe	Kurtosis
2016 (n = 58)	0,0400	0,2500	0,2855	0,6200	0,1313	0,4698	2,4815
2017 (n = 58)	0,0400	0,3400	0,3366	0,6200	0,1259	0,0690	2,6230
2018 (n = 58)	0,0400	0,3300	0,3386	0,5800	0,1170	0,1084	2,5138

Tabelle 22: Lage- und Streuungsparameter der Variable Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals in der Unternehmensberichterstattung¹²⁹⁹

Das Strukturkapital stellt im Vergleich zu den Kategorien Human- und Beziehungskapital die Kategorie mit der geringsten Berichterstattungsqualität dar. Die Analyse des Anteils qualitativer und quantitativer Informationsbereitstellung in Abbildung 29 offenbart, dass – entgegen der Erkenntnisse des Human- und Beziehungskapitals – beim Strukturkapital nicht über alle Subkategorien mehrheitlich quantitative Informationen vorliegen und infolgedessen eine niedrigere Berichterstattungsqualität begründet wird. Grundlegend ist jedoch über alle Subkategorien eine positive Tendenz der Berichterstattungsqualität, ins-

¹²⁹⁹ Eigene Darstellung.

besondere beim Übergang vom Geschäftsjahr 2016 auf 2017, zu konstatieren. Die Berichterstattungsqualität ist über den Untersuchungszeitraum mit einem Minimum von 25,57% beim Innovationskapital (2016) und einem Maximum von 38,13% beim Prozesskapital (2018) stets als zurückhaltend zu bezeichnen.

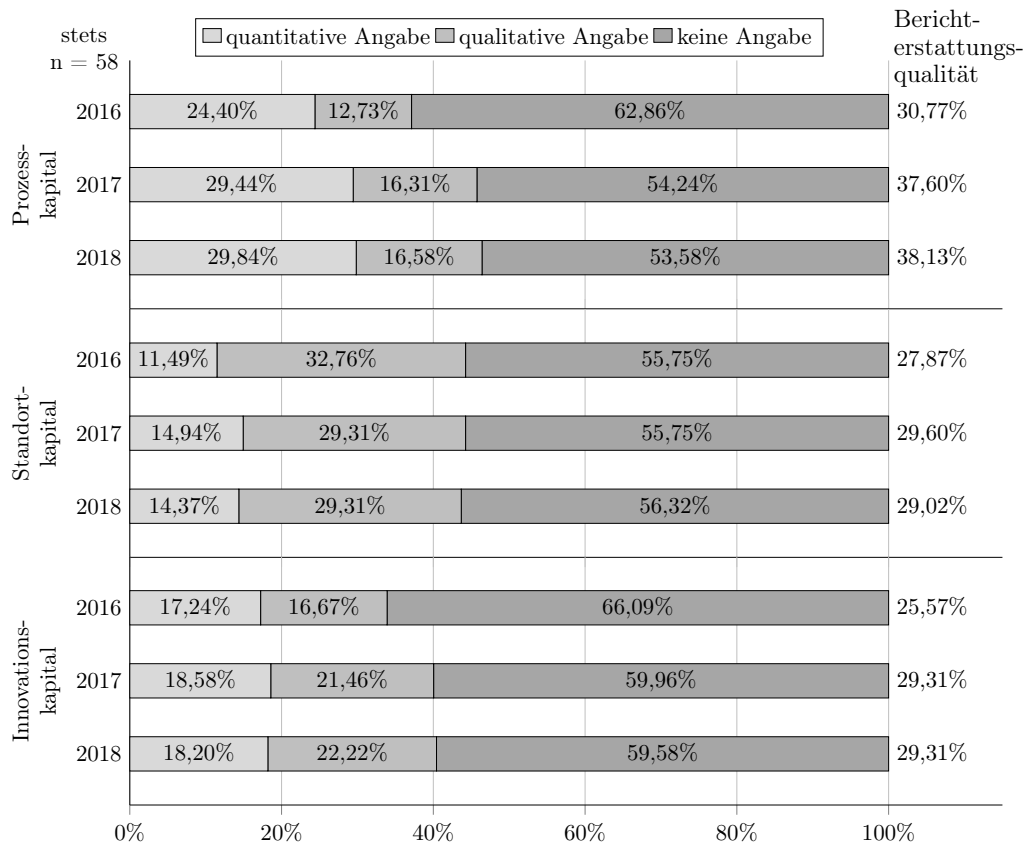


Abbildung 29: Anteile der quantitativen und qualitativen Angaben der Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals in der Unternehmensberichterstattung¹³⁰⁰

Der Vergleich der Berichterstattungsqualität der den Subkategorien zugehörigen Kriterien verdeutlicht erneut, dass zum Teil deutliche Unterschiede existieren.¹³⁰¹ Beim Prozesskapital werden über einige Kriterien von nur sehr wenigen Unternehmen Informationen bereitgestellt,¹³⁰² während beispielsweise über die Risikodiversifikation eine Berichterstattungsqualität von stets 73,28% erzielt wird, ergo eine befriedigende Qualität vorherrscht. Während beim Standortkapital eine relative Gleichverteilung der Berichterstattungsqualität über die Kriterien vorliegt, sind beim Innovationskapital Divergenzen erkennbar. Insbe-

¹³⁰⁰ Eigene Darstellung.

¹³⁰¹ Die Berichterstattungsqualität je Kriterium des Strukturkapitals befindet sich in Tabelle 68, Anhang G.

¹³⁰² Hervorzuheben sind besonders die Kriterien Schnelligkeit der Prozesse, Leistungstreue, Rückweismanagement, Beschwerdemanagement, Kundenbarometer der Produktqualität sowie Übernahmerisiken.

sondere über die Auswirkungen neuer Produkte auf die Kundenzufriedenheit werden seitens der Unternehmen keine Informationen zur Verfügung gestellt, während über die F&E-Intensität mit stets 78,45% ausführlich berichtet wird.

Demgegenüber sind die Ergebnisse des Standort- und Innovationskapitals aufgrund branchenspezifischer Besonderheiten etwas zu relativieren. So sind Standortvorteile für Unternehmen – insbesondere durch die Digitalisierung – in einigen Branchen, wie beispielsweise der Branche *Information Technology*, von geringer Relevanz und damit nicht wesentlich. Auch Unternehmen, die auf Grundlage ihres Geschäftsmodells wenig Forschung und Entwicklung betreiben, werden nur wenige wesentliche Informationen über Innovationsaktivitäten berichten können. Nichtsdestotrotz setzen sich die Kriterien des Innovationskapitals nicht ausschließlich aus Informationen mit Forschungs- und Entwicklungsbezug zusammen, sondern bedingen auch eine Berichterstattung über neue Produkte respektive Dienstleistungen sowie deren erfolgreiche Umsetzung, die für alle Unternehmen von Relevanz sein sollten. Aufgrund der Sensitivität für Konkurrenten werden diese Informationen hingegen möglicherweise nicht berichtet.

Die Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals in der Unternehmensberichterstattung weist grundsätzlich gegenüber dem Human- und Beziehungskapital eine geringere Berichterstattungsqualität auf. Dies ist u. a. mit einer geringeren Relevanz einiger Teilaspekte der Subkategorien für Unternehmen bestimmter Branchen zu begründen, wenngleich die Berichterstattungsqualität in der Gesamtschau als zurückhaltend zu deklarieren ist. Da insbesondere beim Standort- und Innovationskapital primär qualitative Informationen berichtet werden und diese Informationen für die berichtenden Unternehmen wesentlich sind, sollte die zukünftige Berichterstattung um quantitative Informationen erweitert werden.

6.3.2.5 Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten

Die Variable Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten berücksichtigt alle Kriterien des Kriterienkatalogs¹³⁰³ in verpflichtenden Informationsinstrumenten. Wie Abbildung 30 verdeutlicht, verzeichnet ein Familienunternehmen der Branche *Industrials* die Maxima über den Untersuchungszeitraum.¹³⁰⁴ Während dieses Unternehmen

¹³⁰³ Vgl. Kriterien 1–63 in Tabelle 64, Anhang E.

¹³⁰⁴ Es handelt sich hierbei um die Dürr AG.

in den Geschäftsjahren 2016 und 2017 noch als Ausreißer deklariert ist, bildet es im Geschäftsjahr 2018 den oberen *Whisker*, was u. a. auf die im Median gestiegene Berichterstattungsqualität – bei gleichzeitiger Ausweitung des IQA – der Branche *Industrials* zurückzuführen ist.

Eine erhebliche Verbesserung der Berichterstattungsqualität ist – mit Ausnahme der Branche *Telecommunication* – erneut beim Übergang von Geschäftsjahr 2016 auf das Geschäftsjahr 2017 erkennbar. Da bei der betrachteten Variable ausschließlich die verpflichtenden Informationsinstrumente berücksichtigt werden, denen die NFE zugehörig ist,¹³⁰⁵ wird der Einfluss der Pflicht zur Erstellung einer NFE stärker hervorgehoben als bei Betrachtung der gesamten Unternehmensberichterstattung. Die Minima über den Untersuchungszeitraum verzeichnet erneut ein Unternehmen der Branche *Information Technology*.¹³⁰⁶

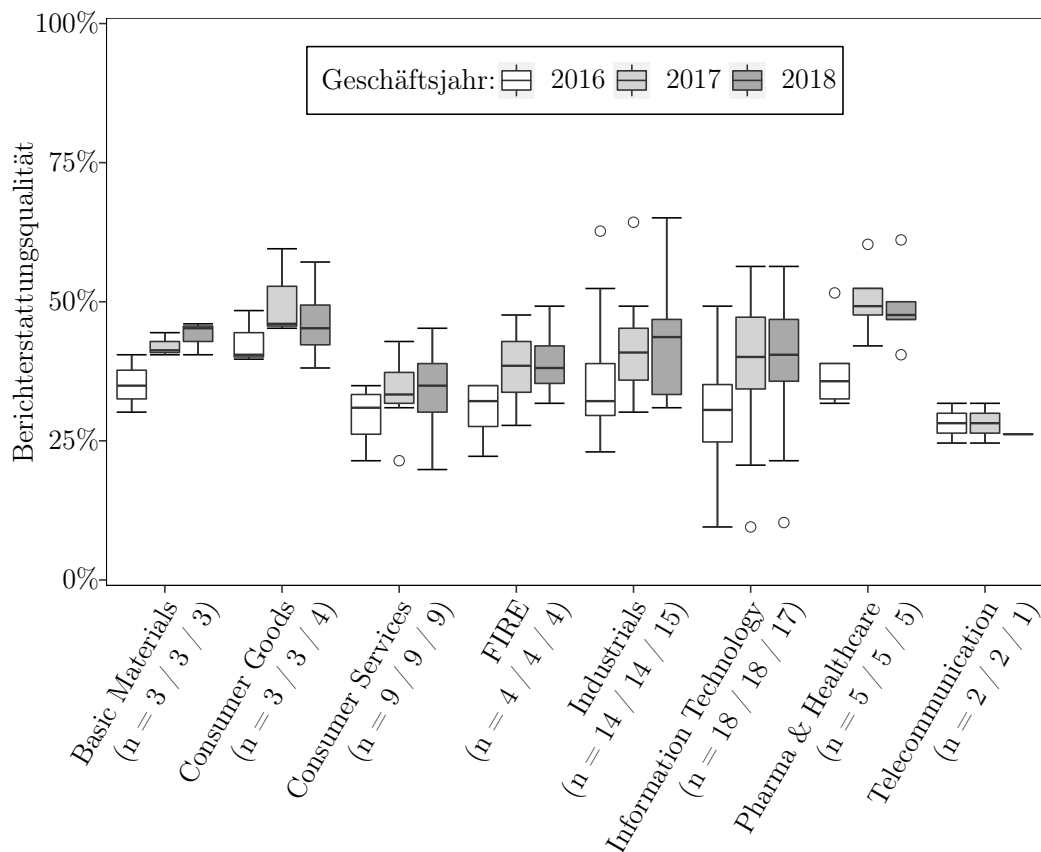


Abbildung 30: Boxplot der Variable Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten für die Geschäftsjahre 2016–2018¹³⁰⁷

¹³⁰⁵ Vgl. Tabelle 6, S. 63.

¹³⁰⁶ Die Minima verzeichnet erneut die InVision AG.

¹³⁰⁷ Eigene Darstellung.

Die primären Lage- und Streuungsparameter sind in Tabelle 23 dargestellt. Die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten ist auf Grundlage des Medians und des Mittelwerts als zurückhaltende Berichterstattungsqualität zu deklarieren. Jedoch zeigt sich über den Untersuchungszeitraum eine Verbesserung der Qualität. Der Vergleich mit der Variable Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung offenbart,¹³⁰⁸ dass die Qualität auf Basis des Medians und Mittelwertes in den verpflichtenden Informationsinstrumenten circa 4 bis 5 Prozentpunkte geringer als bei Betrachtung der gesamten Unternehmensberichterstattung ist. Daraus lässt sich grundlegend schlussfolgern, dass die betrachteten Familienunternehmen die Finanzberichterstattung als primäres Informationsmedium betrachten. Diese Abbildung immaterieller Werte in der verpflichtenden Berichterstattung fördert die Möglichkeit der Informationsverknüpfung i. S. d. integrierten Berichterstattung.¹³⁰⁹ Der Wechsel von einer rechtsschiefen (> 0) zu einer linksschiefen (< 0) Verteilung von Geschäftsjahr 2016 auf das Geschäftsjahr 2017 deutet darauf hin, dass durch die Pflicht zur Erstellung einer NFE mehr Familienunternehmen eine verhältnismäßig höhere Berichterstattungsqualität aufweisen.

Geschäfts-jahr	Mini-mum	Median	Mittel-wert	Maxi-mum	Standard-abweichung	Schiefe	Kurtosis
2016 (n = 58)	0,0952	0,3175	0,3309	0,6270	0,0891	0,6477	4,6025
2017 (n = 58)	0,0952	0,4048	0,3987	0,6429	0,1008	-0,1907	3,6584
2018 (n = 58)	0,1032	0,4087	0,4070	0,6508	0,1002	-0,3141	3,6897

Tabelle 23: Lage- und Streuungsparameter der Variable Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten¹³¹⁰

Die Zusammensetzung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten verdeutlicht Tabelle 24. Um einen aussagekräftigen Vergleich zu ziehen, der eine Beurteilung der Berichterstattungsqualität auf Grundlage des Verpflichtungsgrads der Informationsinstrumente ermöglicht, ist die Gegenüberstellung mit den Ergebnissen der Kategorien Humankapital (Abbildung 25), Beziehungskapital (Abbildung 27) und Strukturkapital (Abbildung 29) in der Unternehmensberichterstattung not-

¹³⁰⁸ Vgl. Tabelle 19, S. 205.

¹³⁰⁹ Vgl. Kapitel 4.4.3.1.

¹³¹⁰ Eigene Darstellung.

wendig.¹³¹¹ Die Tabelle 24 zeigt, wie hoch der Anteil der quantitativen und qualitativen Informationen an den zur Verfügung gestellten Informationen sowie die daraus resultierende Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten und der Unternehmensberichterstattung je Kategorie und Subkategorie einschließlich der Trendentwicklung über den Untersuchungszeitraum ist. Die Differenzen zwischen der Unternehmensberichterstattung und den verpflichtenden Informationsinstrumenten sind auf Informationen, die ausschließlich in den freiwilligen Informationsinstrumenten bereitgestellt werden, zurückzuführen.

Der kategorielle Vergleich verdeutlicht zum Teil starke Divergenzen, während grundsätzlich zu konstatieren ist, dass der Anteil quantitativer Informationen und die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung in allen Subkategorien mehrheitlich durch die verpflichtenden Informationsinstrumente erklärt werden kann.¹³¹² Auch die Trends der Berichterstattungsqualitäten immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten und der Unternehmensberichterstattung weisen eine gleichlaufende Entwicklung auf, die – mit Ausnahme der Subkategorie Investorenkapital – positiv sind. Entsprechend verstetigt sich die auf Grundlage des Medians und Mittelwertes proklamierte Vermutung, dass die Finanzberichterstattung das zentrale Informationsmedium für die Berichterstattung immaterieller Werte darstellt und in zunehmenden Maße Informationen über immaterielle Werte ebendort berichtet werden.

Des Weiteren sinken die Differenzen zwischen der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung und den verpflichtenden Informationsinstrumenten für die meisten Subkategorien, was grundlegend auf eine umfangreichere Berichterstattung und/oder mehr quantitative Informationen über immaterielle Werte in der Finanzberichterstattung hindeutet. Während eine zunehmende Quantifizierung durch den im Geschäftsjahr 2018 gegenüber dem Geschäftsjahr 2016 – mit Ausnahme des Investorenkapitals mit einem um 0,34 Prozentpunkte niedrigeren Anteil der quantifizierten Informationen – stets höheren Anteil quantifizierter Informationen fundiert

¹³¹¹ Die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten je Kriterium befindet sich in Tabelle 69, Anhang G. Ein Vergleich auf Ebene der Berichterstattungsqualität der Kriterien erfolgt mittels des Vergleichs der Tabelle 69 mit den Tabellen 66, 67 und 68 in Anhang G.

¹³¹² Ein Vergleich des Anteils der qualitativen Informationen ist nur bedingt aussagekräftig, da der Anteil qualitativer Informationen in der Unternehmensberichterstattung geringer als in den verpflichtenden Informationsinstrumenten sein kann, wenn in den freiwilligen Informationsinstrumenten quantitative Informationen vorliegen.

wird, sind für den Anteil der qualitativen Informationen als Indikator für den Umfang keine klaren Tendenzen zu erkennen.

Kategorie	Geschäfts- jahr stets n = 58	immaterielle Werte (verpflichtende Informationsinstrumente)				immaterielle Werte (Unternehmensberichterstattung)				Δ Qualität
		Anteil Informationen		Qualität		Anteil Informationen		Qualität		
		qualitativ	quantitativ	Höhe	Trend	qualitativ	quantitativ	Höhe	Trend	
Humankapital										
Arbeits- zufrieden- heit	2016	14,48%	12,41%	19,66%	↗	14,83%	23,10%	30,52%	↗	10,86%
	2017	17,59%	24,14%	32,93%		17,24%	31,03%	39,66%		6,72%
	2018	18,28%	27,59%	36,72%		17,93%	33,79%	42,76%		6,03%
Unter- nehmens- kultur	2016	18,47%	24,14%	33,37%	↗	17,73%	29,56%	38,42%	(↗)	5,05%
	2017	20,44%	35,96%	46,18%		20,44%	38,92%	49,14%		2,96%
	2018	20,94%	35,96%	46,43%		22,17%	37,68%	48,77%		2,34%
Unter- nehmens- führung	2016	17,24%	38,51%	47,13%	(↗)	22,99%	39,08%	50,57%	(↗)	3,45%
	2017	18,97%	39,66%	49,14%		24,43%	40,23%	52,44%		3,30%
	2018	18,68%	39,66%	48,99%		22,99%	40,52%	52,01%		3,02%
Mitarbeiter- leistung	2016	6,90%	24,14%	27,59%	↗	8,62%	32,76%	37,07%	↗	9,48%
	2017	9,48%	37,07%	41,81%		8,62%	42,24%	46,55%		4,74%
	2018	8,62%	40,52%	44,83%		11,21%	43,97%	49,57%		4,74%
Kompeten- zen & Erfah- rungen	2016	20,69%	20,69%	31,03%	↗	19,54%	29,31%	39,08%	↗	8,05%
	2017	18,39%	35,63%	44,83%		18,97%	37,36%	46,84%		2,01%
	2018	17,82%	36,78%	45,69%		17,82%	39,08%	47,99%		2,30%
Beziehungskapital										
Kunden- kapital	2016	24,88%	34,48%	46,92%	↗	24,63%	39,66%	51,97%	(↗)	5,05%
	2017	27,09%	38,92%	52,46%		26,85%	42,61%	56,03%		3,57%
	2018	25,37%	40,64%	53,33%		24,63%	43,60%	55,91%		2,59%
Lieferanten- kapital	2016	22,41%	24,14%	35,34%	(↗)	23,56%	28,74%	40,52%	(↗)	5,17%
	2017	24,71%	26,44%	38,79%		25,29%	29,31%	41,95%		3,16%
	2018	27,01%	24,71%	38,22%		29,31%	26,44%	41,09%		2,87%
Investoren- kapital	2016	4,14%	51,72%	53,79%	↘	4,14%	65,52%	67,59%	(↘)	13,79%
	2017	4,48%	51,38%	53,62%		4,83%	65,52%	67,93%		14,31%
	2018	3,45%	51,38%	53,10%		3,79%	64,83%	66,72%		13,62%
Strukturkapital										
Prozess- kapital	2016	11,94%	21,22%	27,19%	↗	12,73%	24,40%	30,77%	↗	3,58%
	2017	15,38%	27,06%	34,75%		16,31%	29,44%	37,60%		2,85%
	2018	14,85%	28,51%	35,94%		16,58%	29,84%	38,13%		2,19%
Standort- kapital	2016	27,01%	6,32%	19,83%	(↗)	32,76%	11,49%	27,87%	(↗)	8,05%
	2017	26,44%	9,77%	22,99%		29,31%	14,94%	29,60%		6,61%
	2018	27,01%	9,77%	23,28%		29,31%	14,37%	29,02%		5,75%
Innovations- kapital	2016	15,33%	15,13%	22,80%	↗	16,67%	17,24%	25,57%	(↗)	2,78%
	2017	19,35%	16,86%	26,53%		21,46%	18,58%	29,31%		2,78%
	2018	20,11%	17,05%	27,11%		22,22%	18,20%	29,31%		2,20%
↗ steigender Trend / ↘ fallender Trend / (↗) schwach steigender Trend / (↘) schwach fallender Trend										

Tabelle 24: Zusammensetzung und Entwicklung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten und in der Unternehmensberichterstattung¹³¹³

Für das Humankapital zeigt sich, dass die größten Differenzen über den gesamten Untersuchungszeitraum bei der Subkategorie Arbeitszufriedenheit vorliegen. Diese Informationen werden entsprechend primär in einer hohen Berichterstattungsqualität (quantitativ) in den freiwilligen Informationsinstrumenten bereitgestellt. Demgegenüber bestehen bei der Subkategorie Unternehmensführung für das Geschäftsjahr 2016 und für die Subkategorie Kompetenzen und Erfahrungen in den Geschäftsjahren 2017 und 2018 die geringsten Abweichungen. Für das Beziehungskapital wird deutlich, dass bei der Subkategorie

¹³¹³ Eigene Darstellung.

Investorenkapital eine Differenz der Berichterstattungsqualität von über 13% zwischen der Unternehmensberichterstattung und den verpflichtenden Informationsinstrumenten über den gesamten Untersuchungszeitraum vorliegt. Diese Differenz ist auf Informationen in den freiwilligen Informationsinstrumenten zurückzuführen.¹³¹⁴ Über die geringsten Differenzen sowohl für das Beziehungs- als auch das Strukturkapital sind keine eindeutigen Tendenzen zu erkennen. Zudem zeigen sich bei der Kategorie Strukturkapital die größten Differenzen in der Berichterstattungsqualität der Subkategorie Standortkapital.

Die Ergebnisse der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten verdeutlichen eine Verbesserung der Qualität durch eine zunehmende Informationsbereitstellung und Quantifizierung über den gesamten Untersuchungszeitraum und nahezu alle Subkategorien. Dies ist grundsätzlich als eine positive Entwicklung zu betrachten, da für die Adressaten die relevanten Informationen über immaterielle Werte in der Finanzberichterstattung als zentrales Informationsmedium aggregiert werden, sodass eine bessere Informationsverknüpfung i. S. d. integrierten Berichterstattung potenziell möglich ist.

6.3.2.6 Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten

Die letzte abhängige Variable ist die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten, die alle Kriterien des Kriterienkatalogs¹³¹⁵ ausschließlich in den freiwilligen Informationsinstrumenten berücksichtigt. Diese intendiert explizit die Determinanten des freiwilligen Offenlegungsverhaltens von Information über immaterielle Werte in Familienunternehmen gemäß Forschungsfrage 1 zu analysieren.

Wie Abbildung 31 verdeutlicht, ist das Qualitätslevel der Berichterstattung im Vergleich mit den anderen abhängigen Variablen am geringsten. Die Minima verzeichnet ein Unternehmen der Branche *Information Technology*, das keine der erwarteten Informationen über immaterielle Werte bereitstellt.¹³¹⁶ Die Maxima der betrachteten Geschäftsjahre unterscheiden sich in Abhängigkeit der Branche, sodass im Geschäftsjahr 2016 ein Unternehmen der Branche *Consumer Goods*, im Geschäftsjahr 2017 ein Unternehmen der Branche *Con-*

¹³¹⁴ Diese Differenz resultiert dabei primär aus der Absenz von Informationen über das Kriterium der Bedeutung bei Analysten in den verpflichtenden Informationsinstrumenten.

¹³¹⁵ Vgl. Kriterien 1–63 in Tabelle 64, Anhang E.

¹³¹⁶ Über den gesamten Untersuchungszeitraum ist dies die InVision AG.

sumer Services und im Geschäftsjahr 2018 zwei Unternehmen der Branchen *Consumer Services* und *Information Technology* die Maxima bilden.¹³¹⁷

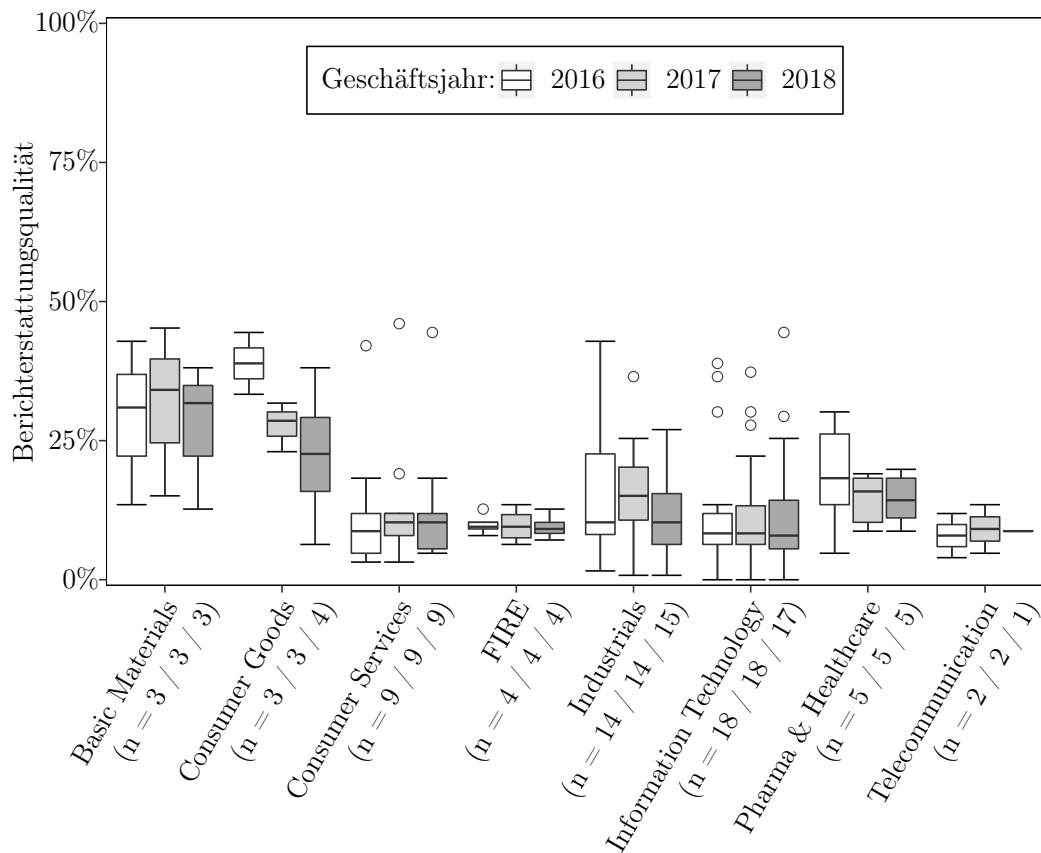


Abbildung 31: Boxplot der Variable Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten für die Geschäftsjahre 2016–2018¹³¹⁸

Aus dem geringen Qualitätslevel in den freiwilligen Informationsinstrumenten resultieren nicht unweigerlich regulatorische Implikationen und eine Forderung nach einer umfangreicheren Berichterstattung, da beispielsweise i. S. d. integrierten Berichterstattung die Bereitstellung von freiwilligen Informationen in Verknüpfung mit verpflichtenden Informationen in den verpflichtenden Informationsinstrumenten zu präferieren ist.¹³¹⁹

Vielmehr spiegelt Tabelle 25 wider, dass die durchschnittliche Berichterstattungsqualität auf Grundlage des Mittelwertes eine negative Tendenz über den

¹³¹⁷ Folgende Unternehmen erreichten die höchste Berichterstattungsqualität: CEWE Stiftung & Co. KGaA (2016), Axel Springer SE (2017), Axel Springer SE (2018) und ADVA Optical Networking SE (2018).

¹³¹⁸ Eigene Darstellung.

¹³¹⁹ Für weitere Ausführungen zur möglichen Eignung und Ausgestaltung der integrierten Berichterstattung in Deutschland aufgrund regulatorischer Anforderungen vgl. Kajüter und Hannen (2018), S. 89–109.

Untersuchungszeitraum aufweist. Diese Entwicklungsrichtung ist i. S. d. integrierten Berichterstattung als ein positives Signal zu konstatieren, da die Unternehmen relevante Informationen über immaterielle Werte zunehmend, wenn auch nur in geringerem Umfang – gegebenenfalls auch durch die Pflicht zur Erstellung einer NFE – in den verpflichtenden Informationsinstrumenten offenlegen.¹³²⁰ Eine Einschätzung der Berichterstattungsqualität ist entsprechend der vorangestellten Begründungen für eine geringe Berichterstattungsqualität nicht sachdienlich. Die Medianwerte entwickeln sich entgegen der Mittelwerte nicht monoton, sondern weisen das Maximum im Geschäftsjahr 2017 auf.

Geschäftsjahr	Minimum	Median	Mittelwert	Maximum	Standardabweichung	Schiefe	Kurtosis
2016 (n = 58)	0,0000	0,0952	0,1571	0,4444	0,1304	1,0322	2,6377
2017 (n = 58)	0,0000	0,1230	0,1498	0,4603	0,1066	1,1806	3,8773
2018 (n = 58)	0,0000	0,1032	0,1386	0,4444	0,1030	1,4067	4,4942

Tabelle 25: Lage- und Streuungsparameter der Variable Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten¹³²¹

Bei der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten konnte identifiziert werden, dass die Berichterstattungsqualität in der Finanzberichterstattung zunimmt, da sich die Differenzen zwischen der Berichterstattungsqualität in der Unternehmensberichterstattung und den verpflichtenden Informationsinstrumenten über den Untersuchungszeitraum reduzierten.¹³²² Auf Grundlage dieser Analyse sind jedoch keine Aussagen über etwaige Informationsdopplungen, d. h. ob Informationen neben der Finanzberichterstattung auch zusätzlich in den freiwilligen Informationsinstrumenten zur Verfügung stehen, möglich. Insbesondere diese Informationsdopplung kann zu einem *Information Overload* beim Adressaten führen, wodurch eine Informationsvermittlung erschwert wird.¹³²³

¹³²⁰ Auch die steigende Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten im Untersuchungszeitraum – verdeutlicht in Abbildung 30 und Tabelle 69 in Anhang G – unterstützt die beobachtete Entwicklung, dass zunehmend mehr Informationen über immaterielle Werte in die verpflichtenden Informationsinstrumente verlagert werden.

¹³²¹ Eigene Darstellung.

¹³²² Die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten je Kriterium ist in Tabelle 70, Anhang G, dargestellt. Auf einen erneuten Vergleich der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung und in den freiwilligen Informationsinstrumenten – wie in Kapitel 6.3.2.5 – wird an dieser Stelle verzichtet, da identische Erkenntnisse zu erwarten sind. Dennoch ist in Tabelle 71, Anhang G, eine entsprechende Gegenüberstellung dargestellt.

¹³²³ Vgl. Rinker (2020), S. 77–78; Thomas et al. (2016), S. 449.

Als Informationsdopplung wurde erfasst, wenn eine Information zu einem Kriterium des Kriterienkatalogs in den verpflichtenden Informationsinstrumenten in mindestens gleicher Qualität auch in den freiwilligen Informationsinstrumenten und vice versa vorhanden ist. Entsprechend wurden folgende Fälle von Informationsdopplung berücksichtigt: (1) in den freiwilligen und verpflichtenden Informationsinstrumenten stehen jeweils qualitative Informationen zu einem Kriterium zur Verfügung, (2) in den freiwilligen und verpflichtenden Informationsinstrumenten stehen jeweils quantitative Informationen zu einem Kriterium zur Verfügung, (3) in den freiwilligen Informationsinstrumenten stehen qualitative Informationen zu einem Kriterium zur Verfügung und in den verpflichtenden quantitative sowie (4) vice versa zu Fall (3). Da die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung keine Informationsdopplungen berücksichtigt,¹³²⁴ bildet die Differenz aus der Summe der Berichterstattungsqualität eines Kriteriums in den freiwilligen und verpflichtenden Informationsinstrumenten sowie der Berichterstattungsqualität des Kriteriums in der Unternehmensberichterstattung die Höhe der Informationsdopplung der Berichterstattungsqualität ab. Die Ergebnisse der Analyse möglicher Informationsdopplungen in den freiwilligen und verpflichtenden Informationsinstrumenten sind in Tabelle 26 in Abhängigkeit der Geschäftsjahre und der Subkategorien dargestellt.¹³²⁵

Während die Unternehmensberichterstattung primär – mit Ausnahme des Investorenkapitals mit einem schwach fallenden Trend – einen positiven respektive schwach positiven Trend aufweist, sind für die Informationsdopplung der Berichterstattungsqualität in den freiwilligen und verpflichtenden Informationsinstrumenten teils divergierende Entwicklungen zu konstatieren. Entsprechend zeigen sich für die Subkategorien Arbeitszufriedenheit, Kompetenzen und Erfahrungen, Lieferantenkapital, Investorenkapital, Standortkapital sowie Innovationskapital fallende respektive schwach fallende Trends. Daraus lässt sich schlussfolgern, dass die Unternehmen für diese Subkategorien die Informationen primär in die verpflichtenden Informationsinstrumente verlagern, da deren Differenz über den Untersuchungszeitraum gegenüber der Unternehmensberichterstattung abnimmt,¹³²⁶ und so Informationsdopplungen sowie etwaige Probleme im Zusammenhang mit *Information Overload* vermeiden.

¹³²⁴ Vgl. Kapitel 6.3.1.2.

¹³²⁵ Informationsdopplungen innerhalb der freiwilligen und verpflichtenden Informationsinstrumente können nicht ausgeschlossen werden, da diese nicht Bestandteil der Analyse waren.

¹³²⁶ Vgl. Tabelle 24, S. 221.

Kategorie	Berichterstattungsqualität immaterieller Werte (Unternehmensberichterstattung)				Informationsdopplung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte (verpflichtende & freiwillige Informationsinstrumente)			
	2016 (n = 58)	2017 (n = 58)	2018 (n = 58)	Trend	2016 (n = 58)	2017 (n = 58)	2018 (n = 58)	Trend
Humankapital								
Arbeitszufriedenheit	30,52%	39,66%	42,76%	↗	8,79%	8,62%	7,76%	↘
Unternehmenskultur	38,42%	49,14%	48,77%	(↗)	9,98%	11,21%	10,96%	(↗)
Unternehmensführung	50,57%	52,44%	52,01%	(↗)	8,33%	9,34%	10,49%	↗
Mitarbeiterleistung	37,07%	46,55%	49,57%	↗	3,88%	7,33%	5,60%	(↗)
Kompetenzen & Erfahrungen	39,08%	46,84%	47,99%	↗	10,06%	11,49%	8,91%	(↘)
Beziehungskapital								
Kundenkapital	51,97%	56,03%	55,91%	(↗)	24,51%	25,99%	25,49%	(↗)
Lieferantenkapital	40,52%	41,95%	41,09%	(↗)	12,93%	12,36%	11,49%	↘
Investorenkapital	67,59%	67,93%	66,72%	(↘)	16,55%	16,38%	15,69%	↘
Strukturkapital								
Prozesskapital	30,77%	37,60%	38,13%	↗	2,59%	4,38%	3,91%	(↗)
Standortkapital	27,87%	29,60%	29,02%	(↗)	6,32%	5,46%	3,74%	↘
Innovationskapital	25,57%	29,31%	29,31%	(↗)	8,14%	7,28%	6,90%	↘
↗ steigender Trend / ↘ fallender Trend / (↗) schwach steigender Trend / (↘) schwach fallender Trend								

Tabelle 26: Entwicklung der Informationsdopplung in der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumenten im Vergleich zur Unternehmensberichterstattung¹³²⁷

Demgegenüber zeigen sich für den steigenden respektive schwach steigenden Trend der Unternehmensberichterstattung in den Subkategorien Unternehmenskultur, Unternehmensführung, Mitarbeiterleistung, Kundenkapital sowie Prozesskapital zugleich ein steigender respektive schwach steigender Trend der Informationsdopplungen in den verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumenten. Auch in der Gesamtbetrachtung der Informationsdopplung über alle Kategorien immaterieller Werte zeigt sich mit 10,19% (2016), 10,89% (2017) und 10,09% (2018) kein deutlicher Trend zur Reduzierung der Informationsdopplung bei steigender Berichterstattungsqualität. Dieser Entwicklung sollte i. S. d. *Information Overload* seitens der Unternehmen zukünftig durch eine ausschließliche Berichterstattung in der Finanzberichterstattung begegnet werden.

¹³²⁷ Eigene Darstellung.

Die Ergebnisse der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten verdeutlichen eine Reduzierung ebendieser über den Untersuchungszeitraum, was im Zusammenhang mit der über den Untersuchungszeitraum steigenden Berichterstattungsqualität auf eine Verschiebung der Informationen respektive Bereitstellung zusätzlicher Informationen in der Finanzberichterstattung hindeutet. Zugleich zeigten sich für einzelne Subkategorien zunehmende Informationsdopplungen in den verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumenten, die in der künftigen Berichterstattung seitens der Unternehmen kritisch evaluiert werden sollten.

6.3.2.7 Zusammenfassung der Erkenntnisse der deskriptiven Analyse der Berichterstattungsqualität

Aus den deskriptiven Ergebnissen der Messansätze der Berichterstattungsqualität wird deutlich, dass sich das grundlegende Qualitätsniveau über den Untersuchungszeitraum über alle Kategorien immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung verbessert hat. Während die durchschnittliche Berichterstattungsqualität von IWQ, HIWQ, BIWQ, SIWQ und PIWQ in den Geschäftsjahren 2017 und 2018 stets höher ist als im Geschäftsjahr 2016, kann für FIWQ eine abfallende durchschnittliche Berichterstattungsqualität konstatiert werden, die eine zunehmende Verschiebung von Informationen über immaterielle Werte in die verpflichtenden Informationsinstrumente verdeutlicht. I. S. d. integrierten Berichterstattung ist diese Entwicklung positiv hervorzuheben, da so freiwillige Informationen über immaterielle Werte beispielsweise zusammen mit den verpflichtenden Informationen der Finanzberichterstattung veröffentlicht werden und somit die Adressaten ein besseres Bild etwaiger Wirkungszusammenhänge erhalten.

Dennoch sind Divergenzen zwischen der Berichterstattungsqualität der Kategorien immaterieller Werte vorhanden. Die Qualitätslevel variieren in aufsteigender Reihenfolge auf Basis der Lageparameter Median und Mittelwert von rudimentär¹³²⁸ bzw. zurückhaltend bei der Variable Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals in der Unternehmensberichterstattung, zurückhaltend bei der Variable Berichterstattungsqualität des Humankapitals in der Unternehmensberichterstattung sowie befriedigend bei der Variable Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals in der Unternehmensberichterstattung. Im Vergleich zu den Ergebnissen der Publikationen des Forschungsstands, wel-

¹³²⁸ Lediglich für die Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals auf Basis des Medians im Geschäftsjahr 2016 wurde eine noch rudimentäre Qualität mit 25,0% erreicht.

che die Kategorien immaterieller Werte analysierten,¹³²⁹ zeigt sich, dass diese stets für das Humankapital die höchste Berichterstattungsqualität aufweisen.¹³³⁰ Bei zwei Publikationen weist das Strukturkapital – äquivalent zu den Ergebnissen in dieser Arbeit – die geringste Berichterstattungsqualität auf,¹³³¹ während bei einer Publikationen das Beziehungskapital die geringste Qualität aufweist.¹³³² Entsprechend zeigt sich, dass deutsche Familienunternehmen dem Beziehungskapital eine höhere Bedeutung über die Unternehmensberichterstattung zuweisen, sodass deutlich wird, dass der Länderkontext die Berichterstattungsqualität ebenfalls beeinflusst.

Das Qualitätslevel der Berichterstattung des Beziehungskapitals in der Unternehmensberichterstattung ist mit durchschnittlich über 50% in den betrachteten Geschäftsjahren am höchsten, aber dennoch stark verbesserungswürdig. Diese Erkenntnis bekräftigt die Aussage der WICI, dass das Beziehungskapital die Schnittmenge zwischen der Nachhaltigkeitsberichterstattung und der Berichterstattung über immaterielle Werte bildet,¹³³³ und daher die zunehmende Tendenz der Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsinformationen in der Unternehmensberichterstattung¹³³⁴ folglich auch einen positiven Einfluss auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte nimmt. Die durchschnittliche Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung auf Basis des Mittelwerts ist mit 38,94% (2016), 44,28% (2017) und 44,53% (2018) trotz der steigenden Tendenz stets als zurückhaltend zu deklarieren.

Zusammenfassend ist weiterhin zu konstatieren, dass sich unter Berücksichtigung aller betrachteten abhängigen Variablen der Berichterstattungsqualität keine generalisierbaren Branchentendenzen zeigen. Demgegenüber beinhaltet die Branche *Information Technology* als Branche des tertiären Sektors, für den immaterielle Werte eine exponierte Stellung besitzen, stets das Unternehmen mit der geringsten Berichterstattungsqualität, wenngleich auch Unternehmen dieser Branche teils die höchste Berichterstattungsqualität aufweisen.

Die Analyse der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in Abhängigkeit des Verpflichtungsgrads der Informationsinstrumente offenbart, dass sich die für die grundsätzlich steigende Berichterstattungsqualität in der Unter-

¹³²⁹ Vgl. Tabelle 14, S. 132.

¹³³⁰ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 149; Kamardin et al. (2017), S. 3104; Muttakin et al. (2015), S. 233.

¹³³¹ Vgl. Kamardin et al. (2017), S. 3104; Muttakin et al. (2015), S. 223.

¹³³² Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 149.

¹³³³ Vgl. WICI (2016), S. 9.

¹³³⁴ Vgl. u. a. Zinser und Bartuschka (2016), S. 79.

nehmensberichterstattung zur Verfügung gestellten Informationen in der Finanzberichterstattung befinden. Dies bestärkt die Bedeutung der Finanzberichterstattung als wichtigstes Informationsmedium für die Unternehmen zur Abbildung immaterieller Werte. Dennoch zeigen sich auch Tendenzen, dass für einige Subkategorien Informationsdopplungen in den freiwilligen und verpflichtenden Informationsinstrumenten vorliegen, aus denen ein *Information Overload* für den Adressaten resultieren kann.

Zudem bestehen klare Anhaltspunkte, dass – beziehungsweise auf die Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in Forschungsfrage 1 – die Pflicht zur Erstellung einer NFE die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte über alle Kategorien in den verpflichtenden Informationsinstrumenten verbessert, während für die freiwilligen Informationsinstrumente eher eine Reduzierung ebendieser zu erwarten ist.¹³³⁵

6.3.3 Operationalisierung und deskriptive Ergebnisse geeigneter Messansätze der Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte

Nach der Operationalisierung und deskriptiven Darstellung der Messansätze der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte sind nachfolgend auch die Determinanten als unabhängige Variablen, die in Forschungsfrage 1 untersucht werden, darzustellen. Die nachfolgenden Operationalisierungen der Determinanten berücksichtigen die Operationalisierungen der signifikanten Determinanten bisheriger Untersuchungen des Forschungsstands und gliedern sich entsprechend der internen und externen Determinanten in allgemeine Unternehmenscharakteristika, Charakteristika mit Bezug zu immateriellen Werten, *Corporate Governance* und *Standardsetter*.¹³³⁶

6.3.3.1 Determinanten der allgemeinen Unternehmenscharakteristika

Die Unternehmensgröße wurde in den Publikationen des Forschungsstands mehrheitlich untersucht und stets mit einem signifikanten, positiven Einfluss bestätigt,¹³³⁷ wenngleich die verwendeten Operationalisierungen dieser Variable divergieren. Die Publikationen des Forschungsstands berücksichtigen

¹³³⁵ Die empirische Fundierung dieser Aussage erfolgt in Kapitel 6.4.2.

¹³³⁶ Die berücksichtigten signifikanten Determinanten des Forschungsstands befinden sich in Tabelle 14, S. 132.

¹³³⁷ Vgl. Kapitel 5.1.3.

die Bilanzsumme,¹³³⁸ Marktkapitalisierung¹³³⁹ und/oder Umsatzerlöse¹³⁴⁰ als Operationalisierungen der Unternehmensgröße.¹³⁴¹ Eine Besonderheit stellt die Operationalisierung von Nurunnabi et al. (2011) dar, die die Unternehmensgröße über die Bilanzsumme, Marktkapitalisierung und Umsatzerlöse integrieren, wenngleich lediglich letztgenannte einen signifikanten Einfluss aufweisen.¹³⁴²

Entsprechend der Häufigkeit der Verwendung in den Publikationen des Forschungsstands sind absteigend Bilanzsumme, Marktkapitalisierung und Umsatzerlöse zu nennen. Die Umsatzerlöse sind als Operationalisierung der Unternehmensgröße insbesondere aufgrund der Erstanwendung von IFRS 15 zur Umsatzrealisierung und einer daraus resultierenden möglichen Unstetigkeit und Nicht-Vergleichbarkeit der ausgewiesenen Umsatzerlöse im Untersuchungszeitraum nicht zweckdienlich.¹³⁴³ Die Bilanzsumme als im Rahmen des Forschungsstands am häufigsten verwendete Operationalisierung für die Unternehmensgröße wurde für diese Arbeit nicht als primäre Operationalisierung gewählt, da besonders durch die bestehenden Bilanzierungsvorschriften für immaterielle Werte der IFRS eine Marktwert-Buchwert-Lücke entsteht, die eine Vergleichbarkeit konterkariert.¹³⁴⁴ Um die Robustheit etwaiger signifikanter Einflüsse der Determinante Unternehmensgröße zu bestätigen, wird die Bilanzsumme als sekundäre Operationalisierung berücksichtigt.

Folglich stellt die Marktkapitalisierung zum Ende des Geschäftsjahres als Abbildung des Zukunftspotenzials des Unternehmens durch die Kapitalmarktteilnehmer eine adäquate Operationalisierung dar.¹³⁴⁵ Die Datenerhebung erfolgte primär aus den Geschäftsberichten der Unternehmen. Bei Nichtvorliegen entsprechender Informationen im Geschäftsbericht wurden die Marktkapitali-

¹³³⁸ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 146; Muttakin et al. (2015), S. 222; Beldi et al. (2014), S. 111; Haji und Mohd Ghazali (2013), S. 39; Hidalgo et al. (2011), S. 488.

¹³³⁹ Vgl. Kamardin et al. (2017), S. 3104; Ishak et al. (2016), S. 7227; Nurunnabi et al. (2011), S. 209.

¹³⁴⁰ Vgl. Gan et al. (2013), S. 59; Nurunnabi et al. (2011), S. 209.

¹³⁴¹ Auf Transformationen, insbesondere Log-Transformationen, wird bei der Erläuterung der Operationalisierungen dieser Determinante und der nachfolgenden stets verzichtet, da dies primär der Transformation der Daten zur Erfüllung von Verteilungsanforderungen statistischer Verfahren dient, vgl. Field et al. (2012), S. 191.

¹³⁴² Vgl. Nurunnabi et al. (2011), S. 216.

¹³⁴³ IFRS 15 ist für ab dem 01.01.2018 beginnende Geschäftsjahre anzuwenden und hat entsprechend empirischer Untersuchungen sehr ambivalente Auswirkungen auf die Höhe der ausgewiesenen Umsatzerlöse einzelner Unternehmen, vgl. u. a. Antonakopoulos und Mewes (2020), S. 202; Rinker (2019), S. 382; von Keitz und Grote (2019b), S. 80.

¹³⁴⁴ Vgl. Küting (2012), S. 1942. Zudem sind durch IFRS 15 ebenfalls marginale Auswirkungen auf die Bilanzsumme zu konstatieren, vgl. Antonakopoulos und Mewes (2020), S. 202.

¹³⁴⁵ Vgl. Honold et al. (2016), S. 249.

sierungen von der Website *finanzen.net* unter Verwendung des Börsenplatzes Xetra der Frankfurter Wertpapierbörse extrahiert.

Die Zusammensetzung der Stichprobe nach Marktkapitalisierung und Branche ist in Abbildung 32 dargestellt. Es zeigt sich, dass über den Untersuchungszeitraum keine wesentlichen Veränderungen in den Marktkapitalisierungen der Stichprobe resultieren, wenngleich das Geschäftsjahr 2017 eine höhere Marktkapitalisierung im Untersuchungszeitraum aufweist. Vielmehr sind große Disparitäten zwischen den Marktkapitalisierungen der betrachteten Familienunternehmen erkennbar.¹³⁴⁶

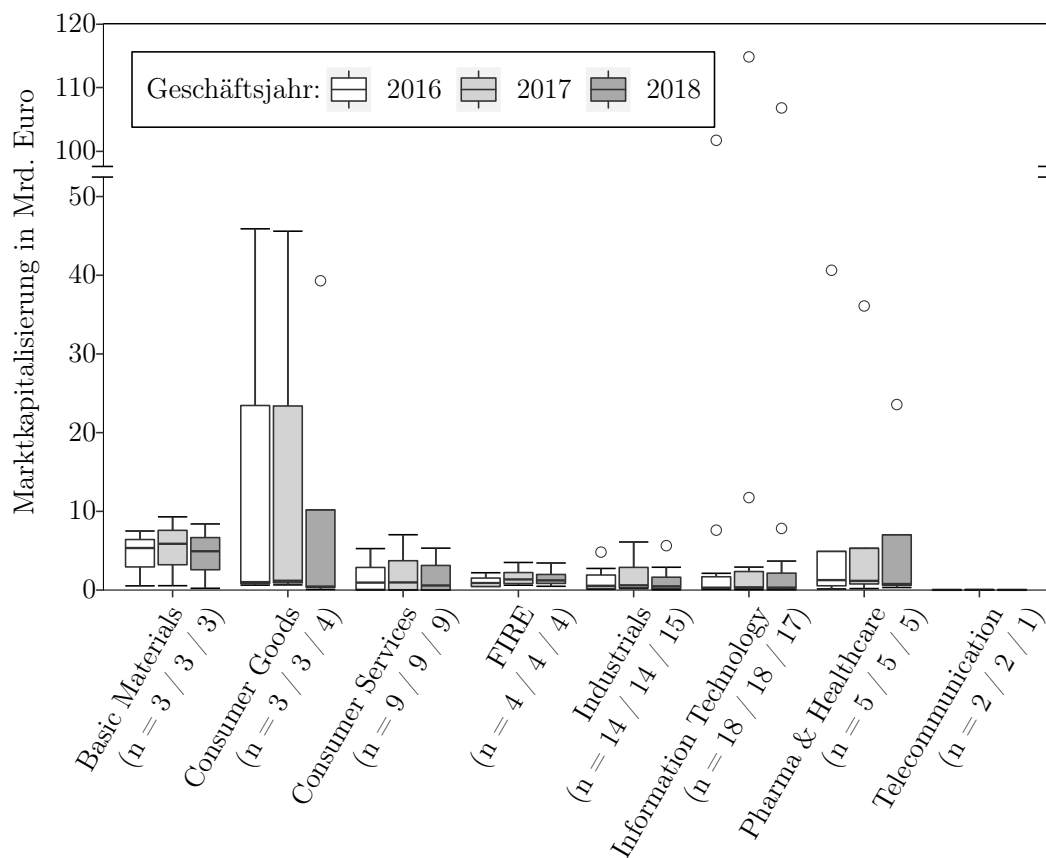


Abbildung 32: Boxplot der Variable Unternehmensgröße für die Geschäftsjahre 2016–2018¹³⁴⁷

Die Branche *Basic Materials* weist die höchsten Medianwerte des Untersuchungszeitraums im Branchenvergleich auf. Weiterhin zeigen sich extreme Ausreißer als Maxima einzelner Branchen. Hierbei ist in besonderem Maße das Maximum der gesamten Stichprobe über die betrachteten Geschäftsjahre in Form

¹³⁴⁶ Die Disparität zeigt sich ebenfalls gemäß der Verteilung der Unternehmen auf die nach Marktkapitalisierung gewichteten Börsenindizes in Abbildung 46, Anhang H. Die Zuordnung der Familienunternehmen erfolgte hierbei nicht entsprechend der Aktiengattung im DAXplus Family-Index, sondern gemäß der am höchsten gelisteten Aktiengattung am Geschäftsjahresende.

¹³⁴⁷ Eigene Darstellung.

eines Unternehmens der Branche *Information Technology* mit 114,8 Mrd. Euro Marktkapitalisierung zum Ende des Geschäftsjahres 2017 hervorzuheben, dessen Marktkapitalisierung entsprechend mehr als das Zweifache des nächstkleineren Unternehmens der Branche *Consumer Goods* mit 45,6 Mrd. Euro im selbigen Geschäftsjahr beträgt.¹³⁴⁸ Die Unternehmen der Branche *Telecommunication* weisen im Vergleich zu den Unternehmen der weiteren Branchen stets eine sehr geringe Marktkapitalisierung auf, weshalb in Abbildung 32 nahezu keine Darstellung ersichtlich ist.

Die beträchtliche Disparität spiegelt sich auch bei Betrachtung der Lage- und Streuungsparameter der Marktkapitalisierung wider, wie Tabelle 27 verdeutlicht. Die Unternehmen mit der geringsten Marktkapitalisierung über den Untersuchungszeitraum entstammen aus der Branche *Consumer Services*, während das Minimum eine Marktkapitalisierung von 12,8 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2016 bildet.¹³⁴⁹ Auch der Median in diesem Geschäftsjahr verdeutlicht die großen Unterschiede in der Unternehmensgröße, sodass die Hälfte der untersuchten Familienunternehmen eine Marktkapitalisierung von weniger als 537,8 Mio. Euro aufweisen. Die stets rechtsschiefe Verteilung (> 0) fundiert die Aussage, dass lediglich wenige Unternehmen eine sehr hohe Marktkapitalisierung besitzen, wodurch dennoch die arithmetischen Mittel stets über einem Schwellenwert von 4,3 Mrd. Euro und folglich ein Vielfaches über den Medianwerten liegen.

Geschäftsjahr	Marktkapitalisierung in Mrd. Euro						
	Minimum	Median	Mittelwert	Maximum	Standardabweichung	Schiefe	Kurtosis
2016 (n = 58)	0,0128	0,5378	4,5730	101,7300	15,2166	5,1817	31,2076
2017 (n = 58)	0,0151	0,6757	5,1323	114,8000	16,5244	5,5352	35,5005
2018 (n = 58)	0,0149	0,4859	4,3464	106,8000	14,9720	5,9206	39,7270

Tabelle 27: Lage- und Streuungsparameter der Variable Unternehmensgröße¹³⁵⁰

Die zweite Determinante der allgemeinen Unternehmenscharakteristika stellt die Unternehmensverschuldung dar, deren Operationalisierung in den Publikationen des Forschungsstands, die einen signifikanten Einfluss der Verschuldung konstatieren, mittels FKQ¹³⁵¹ oder Verschuldungsgrad¹³⁵² erfolgte. Auf

¹³⁴⁸ Das größte Familienunternehmen der Stichprobe gemäß Marktkapitalisierung ist die SAP SE, gefolgt von der Henkel AG & Co. KGaA.

¹³⁴⁹ Die artnet AG (2016, 2018) und die United Labels AG (2017) bilden die Minima der betrachteten Geschäftsjahre.

¹³⁵⁰ Eigene Darstellung.

¹³⁵¹ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 146; Kamardin et al. (2017), S. 3104; Ishak et al. (2016), S. 7227; Haji und Mohd Ghazali (2013), S. 39.

¹³⁵² Vgl. Beldi et al. (2014), S. 111; Gan et al. (2013), S. 59.

Basis der Häufigkeit der Verwendung in den bisherigen Publikationen des Forschungsstands wurde die FKQ – als Verhältnis von Fremd- zu Gesamtkapital¹³⁵³ – in dieser Arbeit als primäre Operationalisierung der Verschuldung definiert.

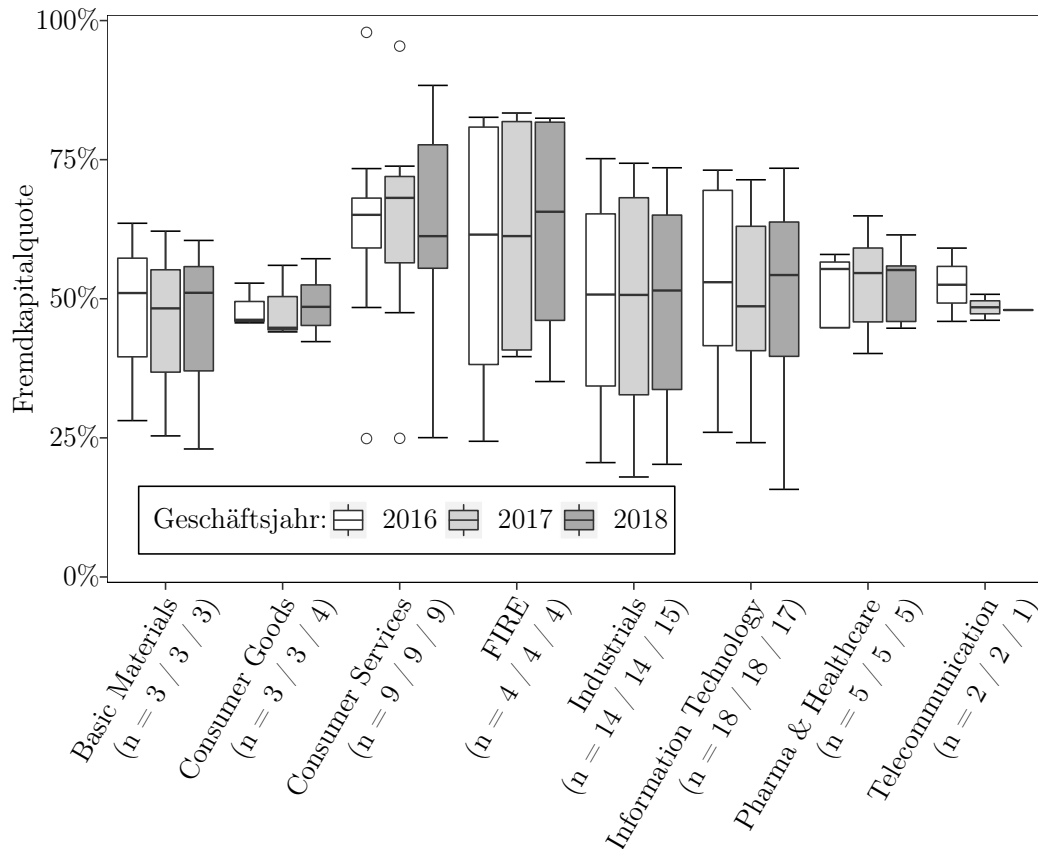


Abbildung 33: Boxplot der Variable Unternehmensverschuldung für die Geschäftsjahre 2016–2018¹³⁵⁴

Wie Abbildung 33 verdeutlicht, sind Branchenunterschiede in der FKQ bei vergleichender Betrachtung der Maxima, IQA, Medianwerte und Minima erkennbar. Diese Disparitäten stimmen mit der herrschenden Meinung überein, dass Kapitalstrukturanalysen lediglich innerhalb einer Branche zweckdienlich sind.¹³⁵⁵ Hingegen zeigen sich zwischen den Geschäftsjahren des Untersuchungszeitraums lediglich geringfügige Abweichungen.¹³⁵⁶ In besonderem Maße ist über den Untersuchungszeitraum ein Familienunternehmen herauszustellen, welches jeweils eine FKQ von über 88% aufweist und aus der Branche *Consumer Services* entstammt.¹³⁵⁷ Die IQA divergieren zwischen den betrachteten

¹³⁵³ Vgl. Küting und Weber (2015), S. 139.

¹³⁵⁴ Eigene Darstellung.

¹³⁵⁵ Vgl. u. a. Lachnit und Müller (2017), S. 281; Küting und Weber (2015), S. 141.

¹³⁵⁶ Für einen Vergleich der Lage- und Streuungsparameter zwischen den Geschäftsjahren siehe Tabelle 72, Anhang H.

¹³⁵⁷ Es handelt sich um die United Labels AG.

Branchen in großem Umfang, wie besonders bei der Gegenüberstellung der Branchen *Consumer Goods* und FIRE deutlich wird.

Zudem veranschaulicht Abbildung 33, dass sich die Mediane im Untersuchungszeitraum mehrheitlich über einer FKQ von 50% befinden. Entsprechend zeigt sich, dass etwaige Hebelwirkungen des Fremdkapitals – insbesondere aufgrund steuerlicher Vorteile der Fremdfinanzierung gegenüber der Eigenfinanzierung¹³⁵⁸ – durch das Gros der Familienunternehmen genutzt werden. Die Branche *Consumer Goods* weist über den gesamten Untersuchungszeitraum einen Medianwert unter 50% auf und bildet infolgedessen eine Ausnahme. Die Minima befinden sich im Geschäftsjahr 2016 und 2017 in der Branche *Industrials* und im Geschäftsjahr 2018 in der Branche *Information Technology*.¹³⁵⁹

Die Unternehmensprofitabilität stellt eine weitere Determinante der allgemeinen Unternehmenscharakteristika dar. Auf Basis der Publikationen des Forschungsstands, die die Unternehmensprofitabilität als Determinante mit einem signifikanten Einfluss identifizierten, resultieren zwei Operationalisierungsarten in Form von RoA¹³⁶⁰ und RoE¹³⁶¹ mit einer identischen Häufigkeit der Verwendung. Die Erstanwendung des IFRS 15 für das Geschäftsjahr 2018 könnte auch auf diese beiden Kennzahlen einen Einfluss über das Jahresergebnis, das Eigenkapital und die Bilanzsumme nehmen,¹³⁶² wenngleich keine abschließende Aussage darüber getroffen werden kann, welche Kennzahl stärker beeinflusst wird. Da auf Grundlage der im Forschungsstand als signifikant identifizierten Operationalisierungen für die Profitabilität keine eindeutige Entscheidung getroffen werden kann, wird im Rahmen dieser Arbeit die Profitabilität mittels RoE gemessen. Dieses Vorgehen begründet sich mit dem häufig als Eigenkapitalgeber fungierenden verständigen Adressaten, der die Rentabilität seines investierten Kapitals berücksichtigt, was durch die Kennzahl RoE – als Verhältnis von Jahresüberschuss respektive Jahresfehlbetrag zum Eigenkapital¹³⁶³ – zum Ausdruck gebracht wird.¹³⁶⁴

Auch bei der Unternehmensprofitabilität zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen den Branchen der Familienunternehmen, wie in Abbildung 34 ersicht-

¹³⁵⁸ Vgl. Heesen und Gruber (2016), S. 206.

¹³⁵⁹ Die VERBIO Vereinigte BioEnergie AG (2016, 2017) und die InVision AG (2018) bilden die Minima.

¹³⁶⁰ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 146; Muttakin et al. (2015), S. 222; Beldi et al. (2014), S. 111.

¹³⁶¹ Vgl. Kamardin et al. (2017), S. 3104; Haji und Mohd Ghazali (2013), S. 39; Gan et al. (2013), S. 59.

¹³⁶² Vgl. Wulf und Hartmann (2020), S. 380; von Keitz und Grote (2019a), S. 533.

¹³⁶³ Vgl. Küting und Weber (2015), S. 327.

¹³⁶⁴ Vgl. Bieg et al. (2016), S. 62.

lich ist. Die Maxima über den Untersuchungszeitraum verzeichnet ein Familienunternehmen der Branche *Information Technology*, wenngleich dessen RoE von 54,97% im Geschäftsjahr 2016 auf 39,34% im Geschäftsjahr 2018 abfällt. Auch das Familienunternehmen mit der zweithöchsten Profitabilität aus der Branche *Consumer Services* weist eine fallende Rentabilität von 43,10% im Geschäftsjahr 2016 auf 35,49% im Geschäftsjahr 2018 auf.¹³⁶⁵ Bei Betrachtung der Medianwerte ist diese Rentabilitätsreduktion über den Untersuchungszeitraum auf Basis der Medianwerte mehrheitlich, jedoch nicht über alle Branchen erkennbar, sodass beispielsweise der Medianwert der Branche *Telecommunication* im Geschäftsjahr 2018 das Maximum annimmt.¹³⁶⁶

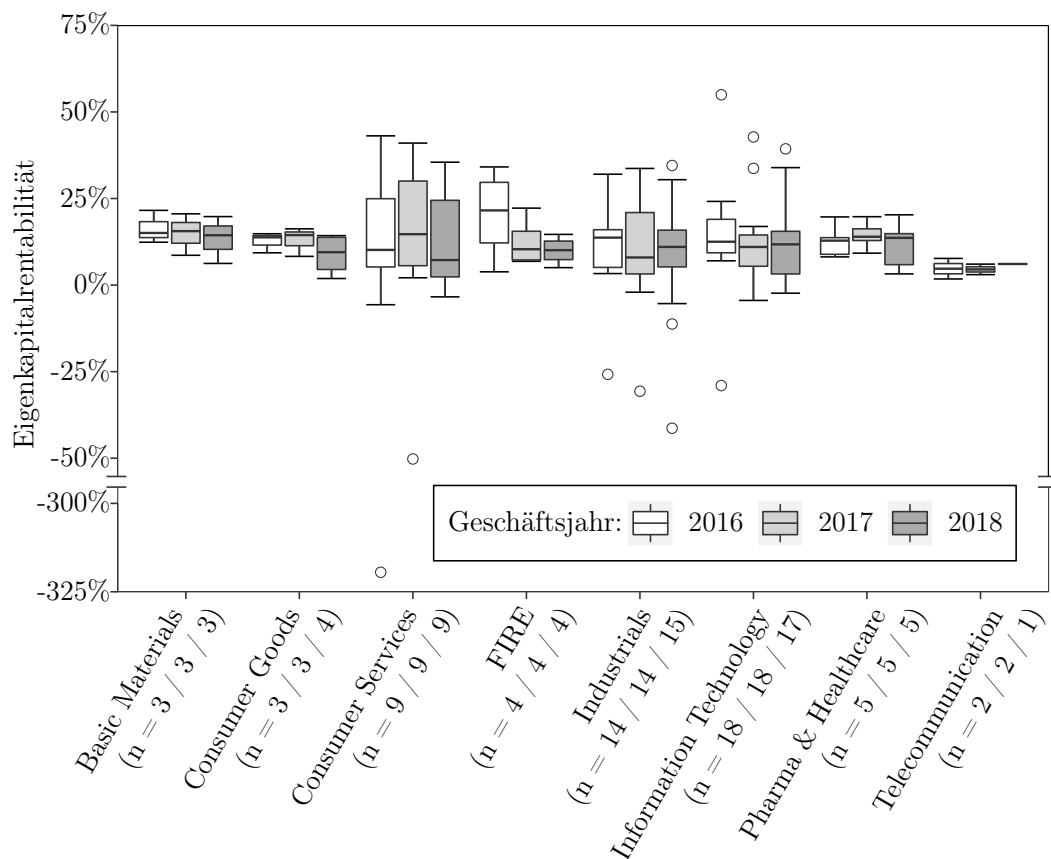


Abbildung 34: Boxplot der Variable Unternehmensprofitabilität für die Geschäftsjahre 2016–2018¹³⁶⁷

Die Minima der Branchen *Consumer Services* und *Industrials* sind in Abbildung 34 mehrheitlich als Ausreißer deklariert. Es zeigt sich, dass das Minimum im Geschäftsjahr 2016 mit einem RoE von -319,49% in besonderem Maße auf-

¹³⁶⁵ Es handelt sich hierbei um die ATOSS Software AG (*Information Technology*) und die artnet AG (*Consumer Services*).

¹³⁶⁶ Weitere Lage- und Streuungsparameter zur Verdeutlichung der Unterschiede zwischen den Geschäftsjahren sind in Tabelle 73, Anhang H, dargestellt.

¹³⁶⁷ Eigene Darstellung.

fällig ist, da die nächstgrößere Rentabilität des Untersuchungszeitraums bereits einen Wert von -50,22% (Geschäftsjahr 2017) aufweist.¹³⁶⁸ Während letztgenannte Minima jeweils der Branche *Consumer Services* zuzuordnen sind, entstammt das Minimum im Geschäftsjahr 2018 der Branche *Industrials*.¹³⁶⁹

Das Unternehmensalter konnte in zwei Publikationen des Forschungsstands mit einem signifikanten Einfluss auf die Berichterstattungsqualität identifiziert werden.¹³⁷⁰ In diesen Publikationen wurde das Unternehmensalter stets mittels der Jahre seit der Gründung des Unternehmens operationalisiert, weshalb dieser Konvention ebenfalls im Folgenden nachgekommen wird.¹³⁷¹ Da einige Familienunternehmen während der Unternehmensgeschichte in ihrer heutigen Firmierung aus Fusionen resultieren, wurde in diesen Fällen das Gründungsjahr des ältesten Vorgängerunternehmens als Referenzpunkt für die Berechnung des Unternehmensalters deklariert.

Aufgrund der trivialen Veränderungen des Unternehmensalters zwischen den Geschäftsjahren wird repräsentativ in Abbildung 35 das Geschäftsjahr 2018 für die Variable Unternehmensalter in Abhängigkeit der Branche dargestellt. Die ältesten Unternehmen entstammen der Branche *Industrials* mit 228 bzw. 170 Jahren seit Gründung der Unternehmen.¹³⁷² Das jüngste Unternehmen ist mit 17 Jahren ebenfalls der Branche *Industrials* zugehörig.¹³⁷³ Die Branchen *Information Technology* und *Telecommunication* weisen als Branchen des tertiären Wirtschaftssektors die geringsten Unternehmensalter auf Grundlage der Medianwerte auf. Hingegen zeigt sich, dass die Branche *Basic Materials* lediglich ältere Familienunternehmen aufweist, da das jüngste Unternehmen bereits im Jahr 1931 gegründet wurde.¹³⁷⁴ Der Medianwert mit 37 Jahren verdeutlicht, dass es sich bei den Familienunternehmen der Stichprobe um tendenziell junge Unternehmen handelt, die mehrheitlich noch in erster respektive zweiter Familiengeneration geführt werden bzw. diese am Unternehmen beteiligt ist. Zudem zeigt das arithmetische Mittel mit 60,26 Jahren, dass – wie bereits bei den ältesten Unternehmen der Branche *Industrials* verdeutlicht – einige wenige Unternehmen ein vielfach höheres Unternehmensalter aufweisen.

¹³⁶⁸ Diesen deutlichen Ausreißer im Geschäftsjahr 2016 bildet die United Labels AG, während der nächstgrößere RoE im Geschäftsjahr 2017 von der Bastei Lübbe AG deklariert wird.

¹³⁶⁹ Das Minimum im Geschäftsjahr 2018 bildet mit einer Rentabilität von -41,34% die SMA Solar Technology AG.

¹³⁷⁰ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 150; Muttakin et al. (2015), S. 225.

¹³⁷¹ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 146; Muttakin et al. (2015), S. 222.

¹³⁷² Das Maximum bildet die BAUER AG, gefolgt von der Wacker Neuson SE.

¹³⁷³ Es handelt sich um die VERBIO Vereinigte BioEnergie AG.

¹³⁷⁴ Die FUCHS PETROLUB SE wies infolgedessen ein Unternehmensalter von 87 Jahren im Geschäftsjahr 2018 auf.

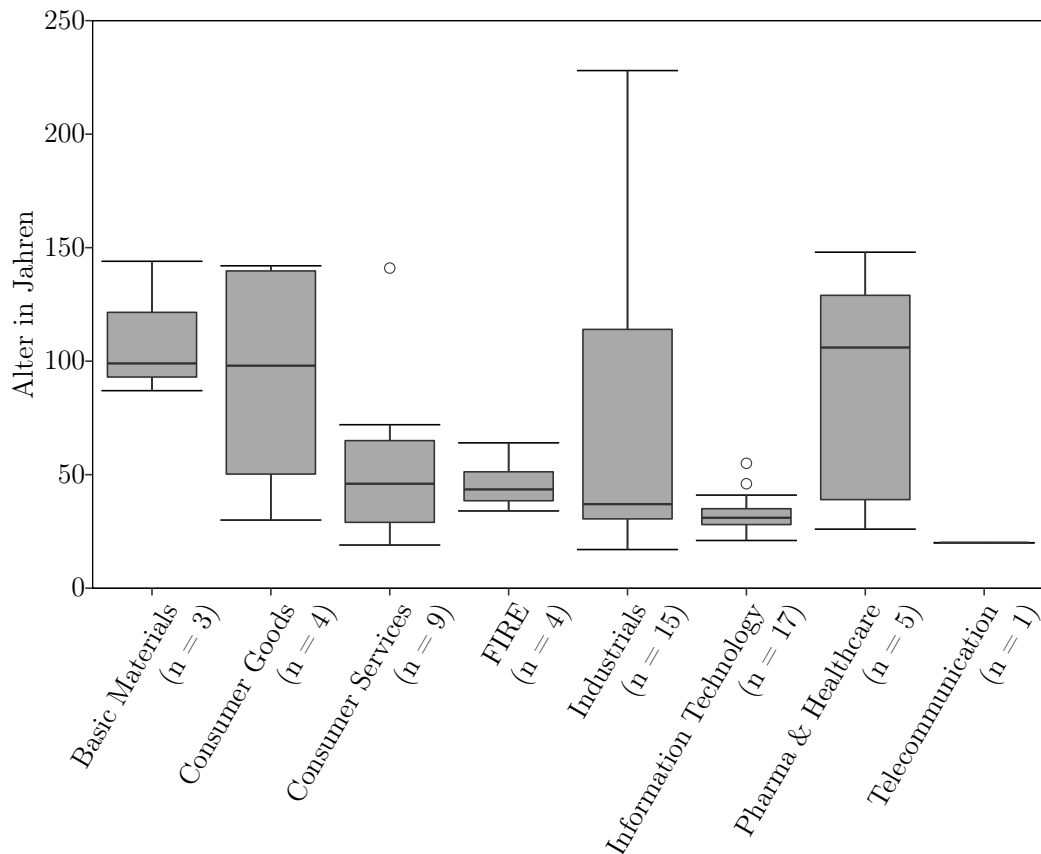


Abbildung 35: Boxplot der Variable Unternehmensalter für das Geschäftsjahr 2018¹³⁷⁵

Die deskriptiven Ergebnisse der Determinanten der allgemeinen Unternehmenscharakteristika verdeutlichen grundlegende Disparitäten zwischen den Branchen. Eine Berücksichtigung der Branchen als Kontrollvariablen für die nachfolgende Paneldatenanalyse erscheint daher weiterhin – neben den bereits erläuterten erwartbaren Unterschieden aufgrund der höheren Bedeutung immaterieller Werte im tertiären Sektor – zweckdienlich.

6.3.3.2 Determinanten der Charakteristika mit Bezug zu immateriellen Werten

Die Determinanten der Charakteristika mit Bezug zu immateriellen Werten sind im Rahmen des Forschungsstands bislang nicht analysiert wurden. Entsprechend besteht für diese Determinanten nicht die Möglichkeit der Orientierung an signifikanten Ergebnissen für die nachfolgende Operationalisierung der Forschungs- und Entwicklungsintensität sowie des Marktwert-Buchwert-Verhältnisses.

¹³⁷⁵ Eigene Darstellung.

Die Forschungs- und Entwicklungsintensität wird im wissenschaftlichen Diskurs implizit über die Branchenzugehörigkeit als Kontrollvariable operationalisiert.¹³⁷⁶ Diese implizite Operationalisierung ist der nachfolgenden empirischen Analyse dieser Arbeit über die Berücksichtigung der Branchen immanent. Die explizite Untersuchung des Einflusses der Forschungs- und Entwicklungsintensität erfolgt hingegen über das Verhältnis zwischen den Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen und den Umsatzerlösen. Diese Operationalisierung wurde ebenfalls in anderen Untersuchungen der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte für die Forschungs- und Entwicklungsintensität verwendet.¹³⁷⁷

In Abbildung 36 sind die Forschungs- und Entwicklungsintensitäten der Familienunternehmen der Stichprobe in Abhängigkeit der Branche und Geschäftsjahre abgetragen. Auf Grundlage der Mediane und Maxima wird deutlich, dass besonders die Branchen *Information Technology* und *Pharma & Healthcare* eine hohe Forschungs- und Entwicklungsintensität aufweisen. Demgegenüber weisen die Unternehmen der Branchen *Consumer Services*, *FIRE* und *Telecommunication* keine oder nur eine sehr geringfügige Forschungs- und Entwicklungsintensität auf. Eine Ausnahme bildet hiervon ein Unternehmen der Branche *Consumer Services*, welches in den Geschäftsjahren 2016 und 2017 sogar das Maximum konstituiert,¹³⁷⁸ während für die weiteren Unternehmen dieser Branche mehrheitlich keine Forschungs- und Entwicklungsintensität zu verzeichnen ist, was zugleich an den Ausreißern erkennbar ist, die sich lediglich geringfügig oberhalb von 0% befinden. Im Geschäftsjahr 2018 weist ein Unternehmen der Branche *Information Technology* die höchste Forschungs- und Entwicklungsintensität auf.¹³⁷⁹ Die Minima konstituieren Unternehmen aus verschiedenen Branchen mit einer Forschungs- und Entwicklungsintensität von 0%.¹³⁸⁰ Während zwischen den Branchen starke Disparitäten bestehen, zeigen sich im Zeitablauf nur geringfügige Unterschiede.

¹³⁷⁶ Vgl. u. a. Bellora und Guenther (2013), S. 265; Brüggen et al. (2009), S. 240–241; Firer und Williams (2005), S. 13.

¹³⁷⁷ Vgl. Sharma und Dharni (2017), S. 871; Vergauwen et al. (2007), S. 1175.

¹³⁷⁸ Es handelt sich um die artnet AG.

¹³⁷⁹ Das Unternehmen ist die InVision AG.

¹³⁸⁰ Weitere Lage- und Streuungsparameter zu der Forschungs- und Entwicklungsintensität befinden sich in Tabelle 74, Anhang H.

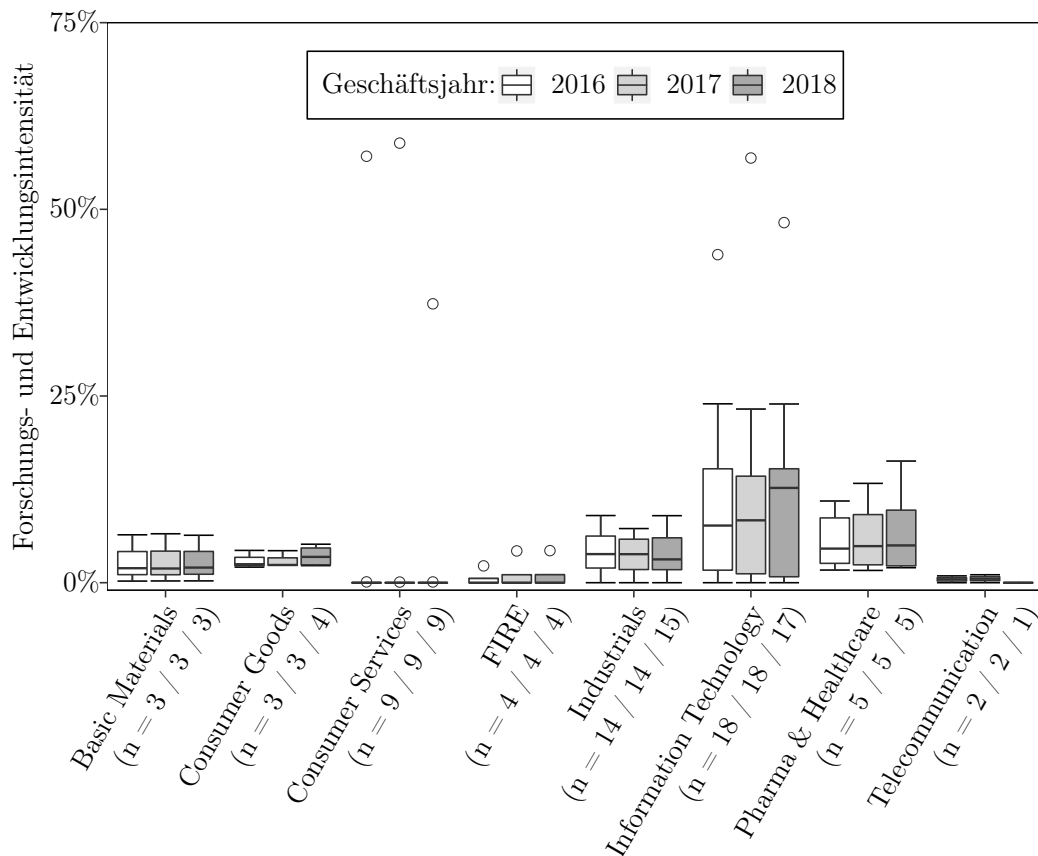


Abbildung 36: Boxplot der Variable Forschungs- und Entwicklungsintensität für die Geschäftsjahre 2016–2018¹³⁸¹

Das Marktwert-Buchwert-Verhältnis stellt einen Vergleich zwischen dem Marktwert (Börsenwert) und dem Buchwert des Eigenkapitals der Unternehmen dar.¹³⁸² Es gibt „Auskunft über die vom Markt (vermuteten) sog. stillen Reserven (...)“,¹³⁸³ die als eine Marktwert-Buchwert-Lücke zum Teil auf nicht-bilanzierte immaterielle Werte¹³⁸⁴ zurückzuführen sind.¹³⁸⁵ Als Operationalisierung des Marktwert-Buchwert-Verhältnisses dient im Folgenden das Verhältnis zwischen der Marktkapitalisierung und dem Buchwert des Eigenkapitals zum Ende des Geschäftsjahres.¹³⁸⁶

Abbildung 37 zeigt die Marktwert-Buchwert-Verhältnisse der Unternehmen der Stichprobe über den Untersuchungszeitraum. Auch bei dieser Kennzahl sind deutliche Disparitäten zwischen den Branchen zu erkennen, während zugleich auch über den Untersuchungszeitraum Veränderungen vorhanden sind. Für

¹³⁸¹ Eigene Darstellung.

¹³⁸² Vgl. Krause (2016), S. 131.

¹³⁸³ Krause (2016), S. 131.

¹³⁸⁴ Vgl. Kapitel 4.3.1.

¹³⁸⁵ Vgl. Wulf und Udun (2018), S. 184.

¹³⁸⁶ Die Vorgehensweise der Datenbeschaffung für die Marktkapitalisierung erfolgte entsprechend der Operationalisierung der Unternehmensgröße, vgl. Kapitel 6.3.3.1.

die Mehrheit der Branchen weist das Geschäftsjahr 2017 den höchsten Median auf,¹³⁸⁷ was grundlegend auf höhere Marktkapitalisierungen in diesem Geschäftsjahr zurückzuführen ist.¹³⁸⁸

Auf Grundlage der Maxima ist keine eindeutige Branchentendenz zu erkennen, da die Maxima über den Untersuchungszeitraum aus unterschiedlichen Branchen resultieren: *Consumer Services* (2016), *Industrials* (2017) und *Information Technology* (2018).¹³⁸⁹ Grundsätzlich zeigt sich, dass das Gros der Unternehmen mit einem hohen Marktwert-Buchwert-Verhältnis aus den Branchen *Industrials* und *Information Technology* entstammen – gekennzeichnet durch viele Ausreißer –, sodass in diesen Branchen viele nicht-bilanzierte immaterielle Werte zu erwarten sind.

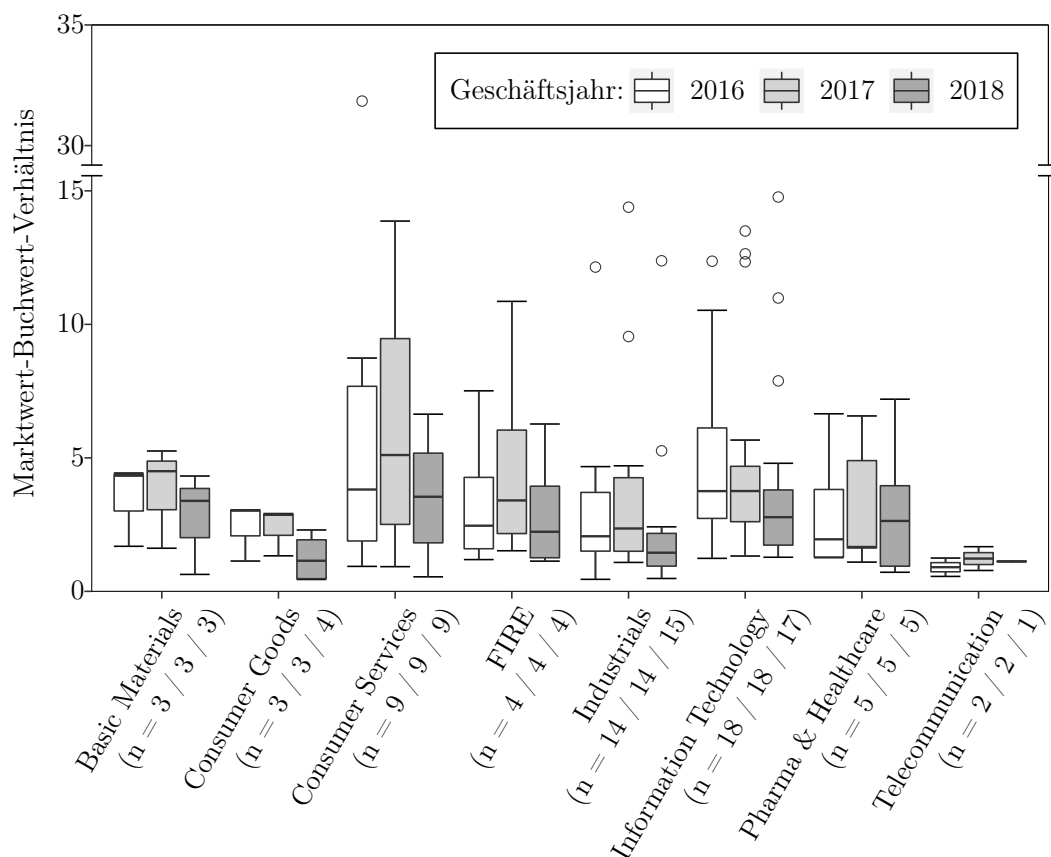


Abbildung 37: Boxplot der Variable Marktwert-Buchwert-Verhältnis für die Geschäftsjahre 2016–2018¹³⁹⁰

¹³⁸⁷ Weitere Lage und Streuungsparameter der Variable Marktwert-Buchwert-Verhältnis befinden sich in Tabelle 75, Anhang H.

¹³⁸⁸ Vgl. Abbildung 32, S. 231.

¹³⁸⁹ Die Maxima bilden die United Labels AG (2016), RATIONAL AG (2017) und NEMETSCHEK SE (2018).

¹³⁹⁰ Eigene Darstellung.

Auch die Familienunternehmen mit den Minima resultieren in den Geschäftsjahren aus unterschiedlichen Branchen: *Industrials* (2016), *Telecommunication* (2017) und *Consumer Goods* (2018).¹³⁹¹ Die Branche *Telecommunication* weist über den Untersuchungszeitraum zudem stets den geringsten Median auf.

Die deskriptive Analyse der Determinanten mit Bezug zu immateriellen Werten offenbarte, dass diese besonders in Branchen mit einem besonderen Bezug zu immateriellen Werten – beispielsweise durch ein innovationsgetriebenes Geschäftsmodell – höher ausgeprägt sind. So weisen die Branchen *Information Technology* und *Pharma & Healthcare* die auf Grundlage des Medians durchschnittlich höchsten Forschungs- und Entwicklungsintensitäten auf, während die Mediane des Marktwert-Buchwert-Verhältnisses ebenfalls in der Branche *Information Technology* als Branche des tertiären Sektors die höchste Ausprägung besitzen.

6.3.3.3 Determinanten der Corporate Governance

Der Stimmrechtsanteil der Gründerfamilie wurde in zwei Publikationen mit einem signifikanten und zugleich ambivalenten Einfluss auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte identifiziert.¹³⁹² In Analogie zu den methodischen Vorgehensweisen des Forschungsstands sind die Anteile der Gründerfamilie an den Stimmrechtsaktien für die Bestimmung des Stimmrechtsanteils einbezogen worden, sodass Beteiligungen der Gründerfamilie an stimmrechtslosen Aktiengattungen keine Berücksichtigung finden.

Die Abbildung 38 verdeutlicht auf Grundlage der Maxima, IQA, Medianwerte und Minima, dass zwischen den betrachteten Geschäftsjahren lediglich marginale Unterschiede innerhalb der Branchen erkennbar sind, die sich primär in einer fallenden Tendenz beim Gros der Branchen darstellt.¹³⁹³ Weiterhin wird deutlich, dass die Stimmrechtsbeteiligungen der Gründerfamilien mehrheitlich oberhalb der Sperrminorität von 25% liegen und entsprechend durchaus Einflussmöglichkeiten auf die Unternehmenstätigkeit und die Unternehmensberichterstattung zu erwarten sind.

Zwischen den Branchen sind hingegen erneut Disparitäten auf Basis vorangestellter Parameter erkennbar. Den höchsten Stimmrechtsanteil und folglich das Maximum über den gesamten Untersuchungszeitraum besitzt eine Gründerfa-

¹³⁹¹ Folgende Unternehmen weisen das niedrigste Marktwert-Buchwert-Verhältnis auf: BAUER AG (2016), 3U Holding AG (2017), paragon GmbH & Co. KGaA (2018).

¹³⁹² Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 150; Muttakin et al. (2015), S. 225.

¹³⁹³ Die marginalen Disparitäten zwischen den Geschäftsjahren auf Basis der Lage- und Streuungsparameter sind in Tabelle 76, Anhang H, dargestellt.

milie der Branche *Consumer Services* mit einem Anteil von 71,64%.¹³⁹⁴ Die geringsten Medianwerte weisen die Familienunternehmen der Branche *Telecommunication* auf, während die höchsten Medianwerte der Branche *Industrials* entstammen. Die Minima der Stimmrechtsanteile der Gründerfamilie über den Untersuchungszeitraum liegen bei einem Unternehmen der Branche *Basic Materials* vor.¹³⁹⁵

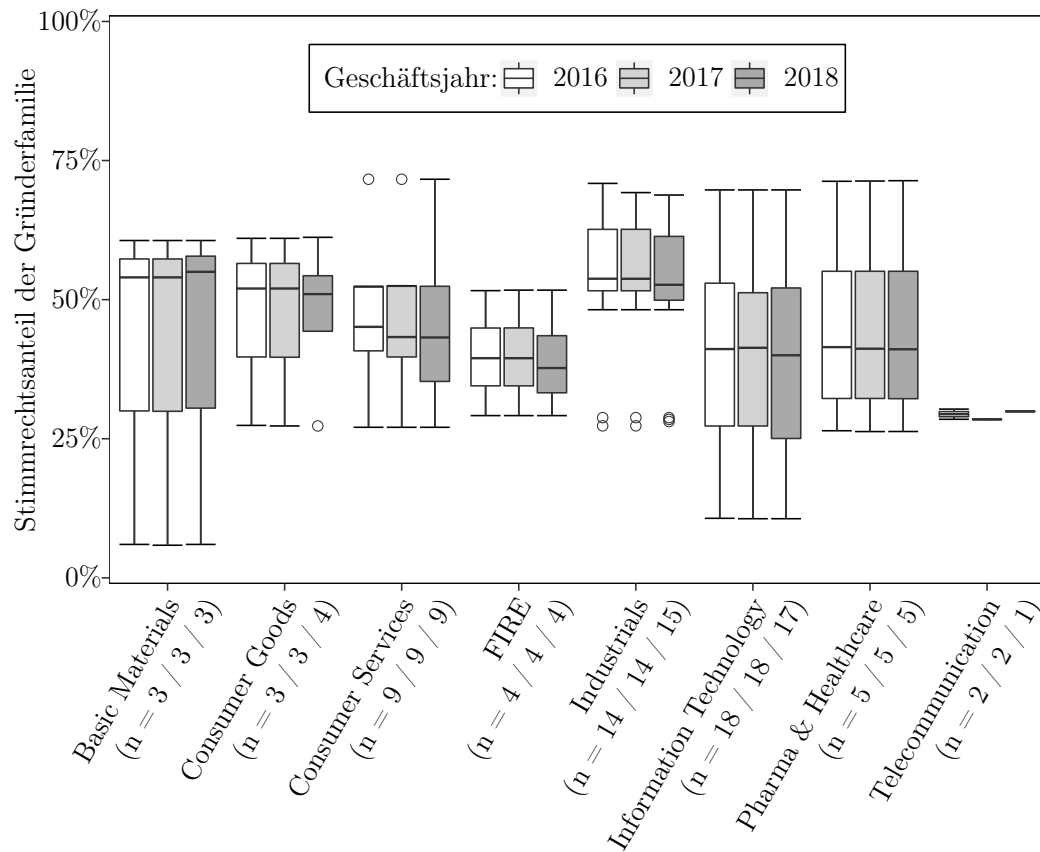


Abbildung 38: Boxplot der Variable Stimmrechtsanteil der Gründerfamilie für die Geschäftsjahre 2016–2018¹³⁹⁶

Die Beteiligung der Gründerfamilie an der Unternehmensführung stellt die zweite Determinante der Kategorie *Corporate Governance* dar. Aufgrund des in Deutschland primär dualistisch geprägten Corporate Governance-Systems sind direkte Analogien zu den Operationalisierungen des Forschungsstands mit einem stets monistischen Corporate Governance-System nicht möglich. Obgleich verwendeten die Publikationen des Forschungsstands, die einen signifikanten Einfluss der Beteiligung der Gründerfamilie auf die Berichterstattungsqualität

¹³⁹⁴ Es handelt sich um die Gründerfamilie der Fielmann AG.

¹³⁹⁵ Das Familienunternehmen mit dem geringsten Stimmrechtsanteil der Gründerfamilie ist die Symrise AG.

¹³⁹⁶ Eigene Darstellung.

immaterieller Werte bestätigten, mehrheitlich eine dichotome Operationalisierung.¹³⁹⁷ Entsprechend wird bei der Operationalisierung in dieser Arbeit ebenfalls eine dichotome Vorgehensweise gewählt, wenngleich eine Unterscheidung zwischen der Beteiligung der Gründerfamilie am Vorstand und Aufsichtsrat zur Berücksichtigung des dualistischen Corporate Governance-Systems – ergo eine Differenzierung in zwei unabhängige Variablen – stattfindet. Bei drei Familienunternehmen, die als SE firmieren sowie die Option eines monistischen Systems (Verwaltungsrat) aufweisen,¹³⁹⁸ wurden die geschäftsführenden Direktoren mit dem Vorstand, der verbleibende Verwaltungsrat mit dem Aufsichtsrat gleichgesetzt.¹³⁹⁹

Die Tabelle 28 fasst die durchschnittlichen Beteiligungsverhältnisse der Gründerfamilie an Vorstand und Aufsichtsrat zusammen.¹⁴⁰⁰ In der Branche *Telecommunication* ist über den gesamten Untersuchungszeitraum bei allen Familienunternehmen ein Mitglied der Familie im Vorstand vertreten, was im Zusammenhang mit den geringen Unternehmensaltern dieser Unternehmen im Vergleich zu den weiteren Branchen stehen könnte,¹⁴⁰¹ sodass die Unternehmensgründer noch operativ im Unternehmen bzw. im Vorstand tätig sind. Die Branche *Consumer Goods* weist in den Geschäftsjahren 2016 und 2017 keine Beteiligung der Gründerfamilie im Vorstand und im Geschäftsjahr 2018 eine Beteiligung bei einem Unternehmen (25,0%) auf.¹⁴⁰²

Bei der Mehrheit der Familienunternehmen (branchenübergreifend) ist die Gründerfamilie im Vorstand vertreten, was durch die durchschnittliche Beteiligungsquote von stets über 50% der betrachteten Geschäftsjahre verdeutlicht wird. Gleichzeitig zeigt sich, dass der Anteil an Familienunternehmen, die durch mindestens ein Mitglied der Gründerfamilie im Vorstand vertreten werden, von 60,34% im Geschäftsjahr 2016 auf 53,45% im Geschäftsjahr 2018 absinkt. Diese Reduktion lässt sich gegebenenfalls mit fehlenden Nachfahren

¹³⁹⁷ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 146; Muttakin et al. (2015), S. 222; Gan et al. (2013), S. 59. Hingegen verwendeten Kamardin et al. (2017) und Ishak et al. (2016) das Verhältnis der Anzahl der Familienmitglieder zur Anzahl der Mitglieder der Unternehmensführung bzw. die Anzahl der Familienmitglieder in der Unternehmensführung für die Operationalisierung der Beteiligung der Gründerfamilie an der Unternehmensführung, vgl. Kamardin et al. (2017), S. 3104; Ishak et al. (2016), S. 7227.

¹³⁹⁸ Vgl. Schaper (2018), S. 3.

¹³⁹⁹ Für die GFT Technologies SE, MBB SE und SNP Schneider-Neureither & Partner SE wurde diese abweichende Zuordnung berücksichtigt.

¹⁴⁰⁰ Aufgrund der Operationalisierung als binäre Variablen wird auf eine Darstellung mittels Boxplot verzichtet.

¹⁴⁰¹ Vgl. die Medianwerte des Unternehmensalters in Abbildung 35, S. 237.

¹⁴⁰² Diese Erhöhung des Beteiligungsverhältnisses im Geschäftsjahr 2018 ist auf die veränderte Branchenzuordnung der paragon GmbH & Co. KGaA von der Branche *Information Technology* zur Branche *Consumer Goods* zurückzuführen.

aus der Familie für eine Position im Vorstand begründen. Zudem können auch mögliche Wechsel der geschäftsführenden Familienmitglieder vom Vorstand in den Aufsichtsrat ursächlich sein, da der Anteil von Familienunternehmen, deren Familienmitglieder im Aufsichtsrat vertreten sind, von 55,17% im Geschäftsjahr 2016 auf 56,90% im Geschäftsjahr 2018 ansteigt, wenngleich der Anteil im Geschäftsjahr 2017 lediglich 51,72% betrug.

Branche	Beteiligung der Gründerfamilie am Vorstand			Aufsichtsrat		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Basic Materials (n = 3 / 3 / 3)	0,6667	0,6667	0,6667	1,0000	1,0000	1,0000
Consumer Goods (n = 3 / 3 / 4)	0,0000	0,0000	0,2500	0,6667	0,3333	0,2500
Consumer Services (n = 9 / 9 / 9)	0,7778	0,7778	0,6667	0,5556	0,5556	0,6667
FIRE (n = 4 / 4 / 4)	0,7500	0,7500	0,5000	0,2500	0,2500	0,5000
Industrials (n = 14 / 14 / 15)	0,4286	0,3571	0,4000	0,7857	0,7857	0,8000
Information Technology (n = 18 / 18 / 17)	0,7222	0,6667	0,6471	0,5556	0,5000	0,5294
Pharma & Healthcare (n = 5 / 5 / 5)	0,4000	0,4000	0,4000	0,0000	0,0000	0,0000
Telecommunication (n = 2 / 2 / 1)	1,0000	1,0000	1,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Gesamt	0,6034	0,5690	0,5345	0,5517	0,5172	0,5690

Tabelle 28: Durchschnittliche Beteiligung der Gründerfamilie am Vorstand und Aufsichtsrat für die Geschäftsjahre 2016–2018¹⁴⁰³

In der Branche *Basic Materials* sind über den gesamten Untersuchungszeitraum bei allen Familienunternehmen Mitglieder der Gründerfamilie im Aufsichtsrat vertreten. Folglich stellt diese Branche das Äquivalent zur Branche *Telecommunication* bei der Beteiligung am Vorstand dar, wenngleich auf Basis der Medianwerte die Unternehmen der Branche *Basic Materials* die höchsten Unternehmensalter aufweisen.¹⁴⁰⁴ Diese Tendenz bestärkt die Schlussfolgerung, dass Familienmitglieder nach der Beteiligung im Vorstand in den Aufsichtsrat wechseln. Die Branchen *Pharma & Healthcare* und *Telecommunication* weisen über die betrachteten Geschäftsjahre stets keine Familienmitglieder im Auf-

¹⁴⁰³ Eigene Darstellung.

¹⁴⁰⁴ Vgl. die Medianwerte des Unternehmensalters in Abbildung 35, S. 237.

sichtsrat auf. Auch bei branchenübergreifender Betrachtung der Beteiligung der Gründerfamilie am Aufsichtsrat zeigt sich, dass mindestens die Hälfte der Familienunternehmen in diesem Unternehmensführungsorgan durch die Gründerfamilie über den gesamten Untersuchungszeitraum vertreten werden.

Die Größe des Prüfungsausschusses stellt die letzte Determinante der *Corporate Governance* dar. Wie bereits im Rahmen der Hypothesenentwicklung erläutert wurde, dient die Anzahl der Mitglieder des Prüfungsausschusses als Operationalisierung dieser Determinante.¹⁴⁰⁵ Da die Größe des Verwaltungsrats in den Publikationen des Forschungsstands mehrfach als Determinante mit einem signifikanten Einfluss auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte identifiziert wurde, kann mittels dieser Operationalisierung implizit die Größe des Aufsichtsrats berücksichtigt werden, dessen Größe in einem positiven Zusammenhang mit der Größe des Prüfungsausschusses steht.¹⁴⁰⁶

In Abbildung 39 ist die Variable Größe des Prüfungsausschusses in Abhängigkeit der untersuchten Geschäftsjahre sowie der Branchenzugehörigkeit dargestellt. Aufgrund der langjährigen Mandatierung von Aufsichtsratsmitgliedern sind zwischen den Geschäftsjahren lediglich marginale Unterschiede auf Grundlage der Maxima, IQA, Medianwerte und Minima erkennbar.¹⁴⁰⁷ Jedoch zeigt sich auf Basis der Mittel- und Medianwerte, dass die Anzahl der Mitglieder in den Prüfungsausschüssen im Untersuchungszeitraum geringfügig anstieg.¹⁴⁰⁸ Während im Geschäftsjahr 2016 30 Unternehmen keinen Prüfungsausschuss besitzen, reduzierte sich die Anzahl ab dem Geschäftsjahr 2017 auf 28 Unternehmen.

Die Maxima über den gesamten Untersuchungszeitraum verzeichnet mit stets acht Mitgliedern im Prüfungsausschuss ein Familienunternehmen der Branche *Consumer Services*.¹⁴⁰⁹ Zudem wird deutlich, dass die Medianwerte der Branchen *Consumer Services* und *Information Technology* über den gesamten Untersuchungszeitraum bei null Mitgliedern liegen, sodass in diesen Branchen mehrheitlich kein Prüfungsausschuss eingerichtet ist.

¹⁴⁰⁵ Vgl. Kapitel 5.3.3.

¹⁴⁰⁶ Vgl. Warncke (2010), S. 106.

¹⁴⁰⁷ Vgl. Kuck (2006), S. 86–87.

¹⁴⁰⁸ Weitere Lage- und Streuungsparameter dieser Variable sind in Tabelle 77, Anhang H, dargestellt.

¹⁴⁰⁹ Es handelt sich bei diesem Unternehmen um die HORNBACH Baumarkt AG.

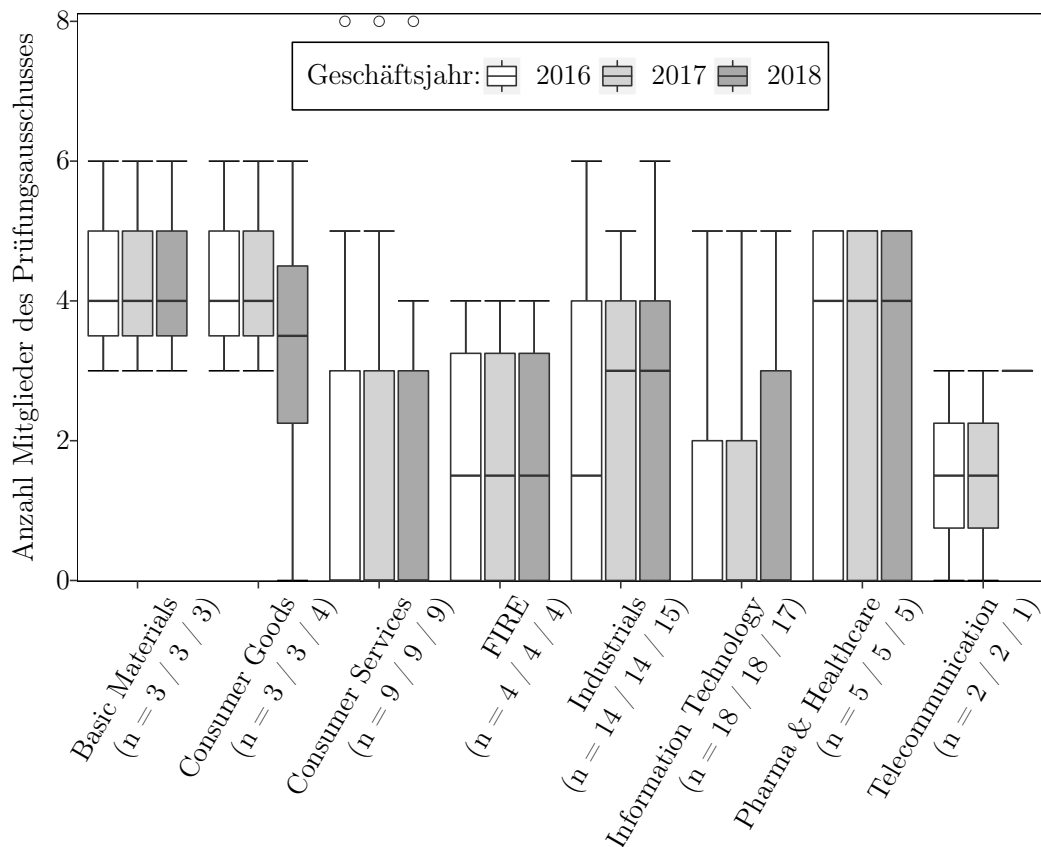


Abbildung 39: Boxplot der Variable Größe des Prüfungsausschusses für die Geschäftsjahre 2016–2018¹⁴¹⁰

Auch bei Betrachtung der minimalen Anzahl an Mitgliedern im Prüfungsausschuss zeigt sich – wie schon bei der Variablen Beteiligung der Gründerfamilie an Vorstand und Aufsichtsrat – ein möglicher Zusammenhang mit dem Unternehmensalter.¹⁴¹¹ Während die Branche *Basic Materials* – als Branche mit dem höchsten Unternehmensalter auf Grundlage der Medianwerte – Minima von stets drei Mitgliedern im Untersuchungszeitraum aufweist, befinden sich die Minima beim Gros der Branchen bei null Mitgliedern, ergo einer Absenz eines Prüfungsausschusses. Entsprechend könnte ein positiver Zusammenhang zwischen dem Unternehmensalter und der Einrichtung eines Prüfungsausschusses bei den betrachteten Familienunternehmen bestehen.

Auch die deskriptive Analyse der Determinanten der *Corporate Governance* zeigte, dass partiell deutliche Disparitäten zwischen den Branchen bestehen, die Unterschiede zwischen den Geschäftsjahren demgegenüber als marginal zu deklarieren sind. Infolgedessen bestärken auch diese Ergebnisse die Vorgehensweise, dass die Branchenzugehörigkeit als Kontrollvariable in der Paneldaten-

¹⁴¹⁰ Eigene Darstellung.

¹⁴¹¹ Vgl. die Medianwerte des Unternehmensalters in Abbildung 35, S. 237.

analyse Berücksichtigung findet. Zudem zeigten sich Zusammenhänge des Unternehmensalters mit der Beteiligung der Gründerfamilie an der Unternehmensführung in Form von Vorstand und Aufsichtsrat sowie mit der Größe des Prüfungsausschusses.

6.3.3.4 Determinante der Standardsetter

Als Determinante der Standardsetter wird im Rahmen dieser Arbeit der Einfluss der Pflicht zur Erstellung einer NFE auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte betrachtet. Eine Determinante zum Einfluss der NFE auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte wurde in den Publikationen des Forschungsstands bislang nicht berücksichtigt, sodass etwaige analoge Operationalisierungen nicht möglich sind. Das Vorhandensein einer Pflicht respektive deren Absenz stellt eine dichotome Struktur dar, weshalb entsprechend auch eine dichotome Kodierung dieser unabhängigen Variable als Operationalisierung geeignet ist.

Da nur bestimmte große Unternehmen zur Erstellung einer NFE verpflichtet sind, verdeutlicht Abbildung 40 die relative Verteilung der verpflichteten Unternehmen für die Geschäftsjahre 2017 und 2018.

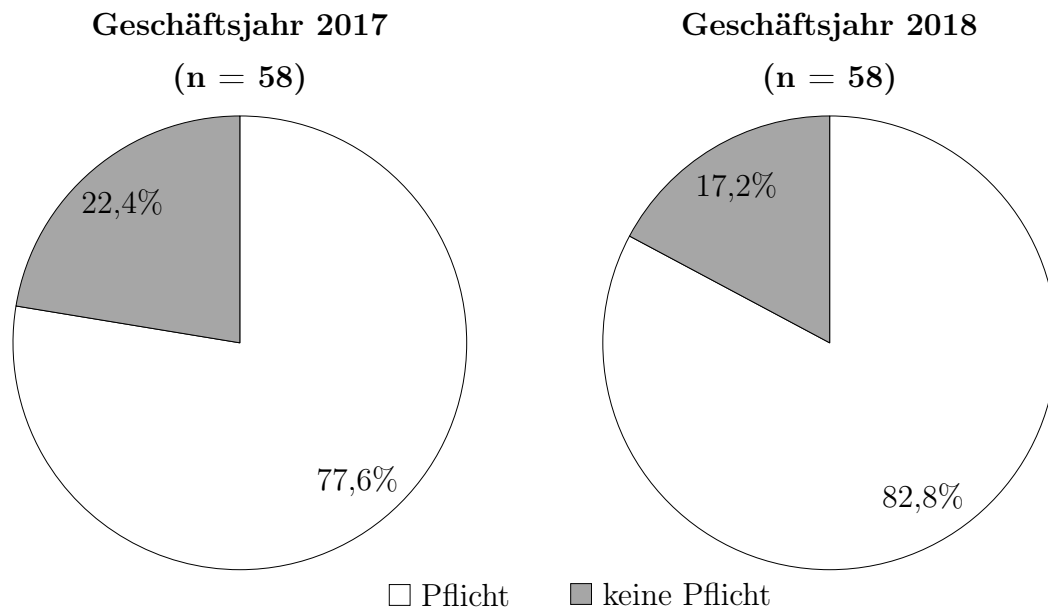


Abbildung 40: Vergleich der zur Erstellung einer NFE verpflichteten Familienunternehmen in den Geschäftsjahren 2017 und 2018¹⁴¹²

¹⁴¹² Eigene Darstellung.

Es zeigt sich, dass der Anteil der zur Erstellung einer NFE verpflichteten Familienunternehmen im Zeitablauf zugenommen hat, sodass im Geschäftsjahr 2017 45 Familienunternehmen (77,6%) und im Geschäftsjahr 2018 48 Familienunternehmen (82,8%) zur Erstellung verpflichtet waren. Dies lässt sich auf vor dem 01.01.2017 beginnende Geschäftsjahre und das Mitarbeiterwachstum zurückführen, während ein Unternehmen im Geschäftsjahr 2018 nicht mehr zur Erstellung einer NFE aufgrund einer Mitarbeiterreduktion verpflichtet war.¹⁴¹³

6.3.3.5 Zusammenfassung der Erkenntnisse der deskriptiven Analyse der Determinanten

Die deskriptive Analyse der Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte verdeutlicht grundlegend, dass zwischen den Branchen mehrheitlich deutliche Unterschiede in der Ausprägung der Determinanten bestehen. Dieses Ergebnis bestärkt die Vorgehensweise, für die zur Beantwortung von Forschungsfrage 1 evaluierte Methodik der Paneldatenanalyse die Branchen als Kontrollvariablen zu berücksichtigen.¹⁴¹⁴

Die Determinante der Unternehmensgröße auf Basis der Marktkapitalisierung zeigt, dass die Stichprobe primär aus kleinen, börsennotierten Unternehmen besteht, die primär ausschließlich dem CDAX zugehörig sind.¹⁴¹⁵ Der Median der Unternehmensverschuldung (Fremdkapitalquote) beträgt über den gesamten Untersuchungszeitraum mehr als 50%, sodass Hebelwirkungen des Fremdkapitals seitens der Familienunternehmen genutzt werden. Die Unternehmensprofitabilität auf Grundlage der Eigenkapitalrentabilität verdeutlicht eine primär positive Profitabilität. Bei den untersuchten Familienunternehmen handelt es sich mit einem Medianwert von 37 Jahren im Geschäftsjahr 2018 um tendenziell junge Unternehmen, für die zu erwarten ist, dass noch die erste oder zweite Familiengeneration am Unternehmen beteiligt ist.

Die Determinanten der Charakteristika mit Bezug zu immateriellen Werten – Forschungs- und Entwicklungsintensität und Marktwert-Buchwert-Verhältnis – deuten auf Basis der Branchen darauf hin, dass Unternehmen mit einem auf

¹⁴¹³ So hat die ISRA VISION AG ein vom Kalenderjahr abweichendes Geschäftsjahr, während die BASLER AG, paragon GmbH & Co. KGaA und VERBIO Vereinigte BioEnergie AG aufgrund der Mindestanzahl von durchschnittlich über 500 Arbeitnehmern nicht zur Abgabe einer NFE im Geschäftsjahr 2017 verpflichtet waren. Für die Bastei Lübbe AG bestand aufgrund der Mitarbeiterreduktion im Geschäftsjahr 2018 nicht mehr die Pflicht zur Erstellung einer NFE.

¹⁴¹⁴ Vgl. für die Evaluierung der Methodik zur Beantwortung von Forschungsfrage 1 Kapitel 6.2.2.

¹⁴¹⁵ Für die Indexzugehörigkeit der Unternehmen der Stichprobe vgl. Abbildung 46, Anhang H.

Innovation ausgerichteten Geschäftsmodell und folglich einem höheren Stellenwert immaterieller Werte auch eine höhere Ausprägung dieser Determinanten aufweisen. Entsprechend ist für diese Unternehmen auch eine signifikant höhere Berichterstattungsqualität immaterieller Werte zu erwarten.

Der primär über der Schwelle von 25% bestehende Stimmrechtsanteil der Gründerfamilien ermöglicht direkte Einflussmöglichkeiten auf die Unternehmenstätigkeit und -berichterstattung. Der Stimmrechtsanteil der Gründerfamilie als Determinante der *Corporate Governance* zeigt auf Grundlage des Medians und Mittelwerts im Untersuchungszeitraum eine geringfügig fallende Tendenz und weist zwischen den Branchen eine sehr unterschiedliche Höhe auf. Zudem sind die Gründerfamilien mehrheitlich in Vorstand und Aufsichtsrat vertreten und können entsprechend auch über diese Unternehmensführungsorgane die Unternehmensberichterstattung beeinflussen. Weiterhin folgt circa die Hälfte der Unternehmen der Empfehlung des DCGK einen Prüfungsausschuss einzurichten. Für die Größe des Prüfungsausschusses zeigen sich im Zeitablauf aufgrund langjähriger Mandatierungen lediglich sehr wenige Veränderungen, wenngleich auf Grundlage des Medians und Mittelwertes eine geringfügig steigende Tendenz der Anzahl der Mitglieder vorliegt.

Die Pflicht zur Erstellung einer NFE als Determinante der Standardsetter besteht für die Mehrheit der Unternehmen in den Geschäftsjahren 2017 (45/77,6%) und 2018 (48/82,8%), während die verpflichteten Unternehmen im Zeitablauf zugenommen haben. Die weitere Untersuchung der Ausprägung der expliziten Wahlrechte der NFE (regulatorische Dimensionen) bei den zur NFE verpflichteten Unternehmen der Stichprobe erfolgt im nächsten Kapitel.

6.3.4 Deskriptive Ergebnisse der regulatorischen Dimensionen der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte

Die Analyse der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in Abhängigkeit der expliziten Wahlrechte zur Ausgestaltung der NFE als regulatorische Dimensionen erfolgt in Forschungsfrage 2.¹⁴¹⁶ Entsprechend werden im Rahmen dieses Kapitels die deskriptiven Ergebnisse der Ausgestaltung der Berichtsvarianten, der Nutzung von Rahmenwerken und der freiwilligen, externen Prüfung der zur Erstellung einer NFE verpflichteten Unternehmen der Stichprobe dargestellt.

¹⁴¹⁶ Vgl. Kapitel 5.3.4.

6.3.4.1 Berichtsvarianten der nichtfinanziellen Berichterstattung

Als ein explizites Wahlrecht ermöglicht der Gesetzgeber den zur Erstellung einer NFE verpflichteten Unternehmen größtmögliche Flexibilität bei der Verortung.¹⁴¹⁷ Wie Abbildung 41 verdeutlicht, wurde jede der sechs zur Verfügung stehenden Berichtsvarianten von den untersuchten Familienunternehmen in den Geschäftsjahren 2017 und 2018 verwendet, wenngleich die Häufigkeit stark variiert. Die Mehrheit der Familienunternehmen hat sich für die Erstellung eines NFB (Berichtsvarianten 3–6) mit 66,7% (30 Unternehmen) im Geschäftsjahr 2017 und 70,8% (34 Unternehmen) im Geschäftsjahr 2018 entschieden.¹⁴¹⁸ Im Lagebericht (Berichtsvarianten 1 und 2) platzierten in den Geschäftsjahren 2017 und 2018 folglich lediglich 33,3% (15 Unternehmen) bzw. 29,2% (14 Unternehmen) die NFE, wovon nur jeweils zwei Unternehmen die Integrationsvariante wählten.¹⁴¹⁹ Eine Informationsverknüpfung i. S. d. integrierten Berichterstattung durch die Wahl der Integrationsvariante war für die untersuchten Unternehmen folglich lediglich von untergeordneter Bedeutung.¹⁴²⁰

Im Geschäftsjahr 2017 waren der eigenständige Bericht auf der Internetseite bzw. im Bundesanzeiger¹⁴²¹ und der Abschnitt im Lagebericht mit jeweils 28,9% (13 Unternehmen) die häufigsten Berichtsvarianten. Im Geschäftsjahr 2018 dominiert hingegen der eigenständige Bericht als häufigste Berichtsvariante mit 33,3% (16 Unternehmen) vor der vollständigen Integration in den Nachhaltigkeitsbericht mit 27,0% (13 Unternehmen). Von den 12 (2017) bzw. 13 (2018) Unternehmen, die die NFE in den Nachhaltigkeitsbericht integrierten, folgten 8 bzw. 7 Unternehmen nicht der Empfehlung des DRS 20.255, die der NFE zugehörigen Stellen zu kennzeichnen.¹⁴²² Die Nichtkennzeichnung der für die NFE relevanten Informationen kann bei den Adressaten zu Identifizierungsproblemen von nichtfinanziellen Informationen führen.¹⁴²³

¹⁴¹⁷ Vgl. hierfür die Ausführungen in Kapitel 4.2.

¹⁴¹⁸ Die Nummerierungen der Berichtsvarianten entstammen Abbildung 7, S. 61.

¹⁴¹⁹ Die Integrationsvariante wählten die Dürr AG und die SAP SE in beiden Geschäftsjahren.

¹⁴²⁰ Vgl. die Ausführungen von Wulf (2017), S. 109 sowie Glaser und Hachmeister (2014), S. 122.

¹⁴²¹ Dabei publizierte die OHB SE den eigenständigen NFB in beiden Geschäftsjahren nur im Bundesanzeiger. Auch Pellens et al. (2018) identifizierten NFE ausschließlich im Bundesanzeiger, vgl. Pellens et al. (2018), S. 2287.

¹⁴²² Vgl. Behncke und Wulf (2018), S. 571, die für die DAX 30-Unternehmen im Geschäftsjahr 2017 ebenfalls eine Absenz von Kennzeichnungen identifizierten. Die Unternehmen der Stichprobe, die als Berichtsvariante die vollständige Integration in den Lagebericht wählten, kennzeichneten stets die zur NFE zugehörigen Stellen und folgten entsprechend der Empfehlung des DRS 20.242.

¹⁴²³ So auch Kirsch und Wege (2018), S. 245.

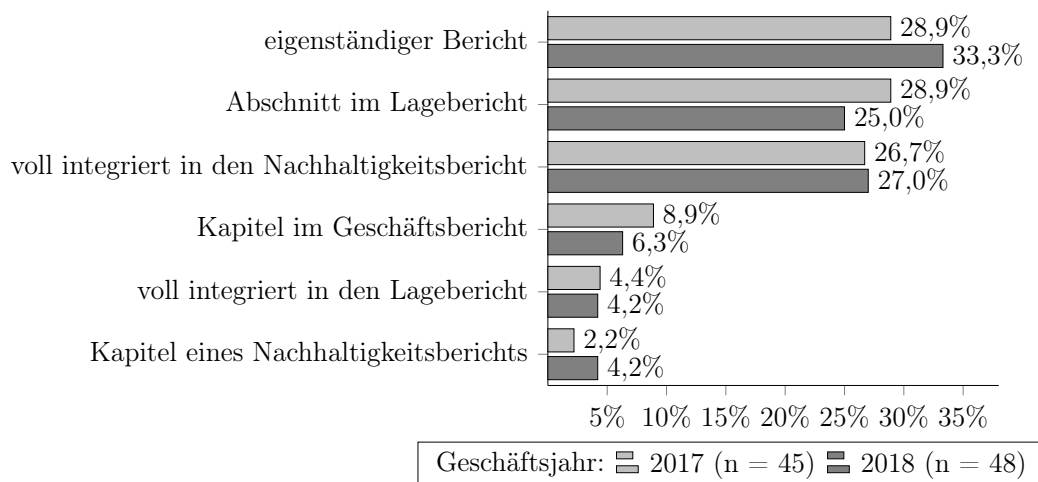


Abbildung 41: Berichtsvarianten von NFE/NFB in den Geschäftsjahren 2017 und 2018¹⁴²⁴

6.3.4.2 Verwendung von Rahmenwerken für die Erstellung der nicht-finanziellen Berichterstattung

Weiterhin ermöglicht § 315c Abs. 3 HGB i. V. m. § 289d Satz 1 HGB die Verwendung nationaler, europäischer und internationaler Rahmenwerke für die Erstellung der NFE als ein explizites Gestaltungswahlrecht. Wie Abbildung 42 darlegt, nutzten das Gros der untersuchten Familienunternehmen in den Geschäftsjahren 2017 und 2018 mit jeweils 66,6% mindestens ein Rahmenwerk vollständig oder in Teilen. Am häufigsten verwendeten die untersuchten Unternehmen die Normen der GRI oder lehnten die Berichterstattung an diese Prinzipien an. Im Geschäftsjahr 2017 verwendeten von 19 Unternehmen, die für die Erstellung der NFE die Prinzipien der GRI heranzogen, 13 Unternehmen bereits die GRI Standards- und sechs die GRI G4-Normen.¹⁴²⁵ Demgegenüber berücksichtigten nahezu alle Familienunternehmen (21 von 22) im Geschäftsjahr 2018, die die Prinzipien der GRI verwendeten, die GRI Standards. Jedoch nutzte ein Unternehmen noch die GRI G4,¹⁴²⁶ obwohl die GRI Standards für nach dem 30.06.2018 zu erstellende Nachhaltigkeitsberichte Anwendung finden sollen.¹⁴²⁷

¹⁴²⁴ Eigene Darstellung.

¹⁴²⁵ Für eine Gegenüberstellung der GRI G4- und GRI Standards-Normen vgl. Stojanović-Blab und Blab (2017), S. 307–316.

¹⁴²⁶ Vgl. SNP Schneider-Neureither & Partner SE (2019), S. 52.

¹⁴²⁷ Vgl. GRI (2016), S. 5.

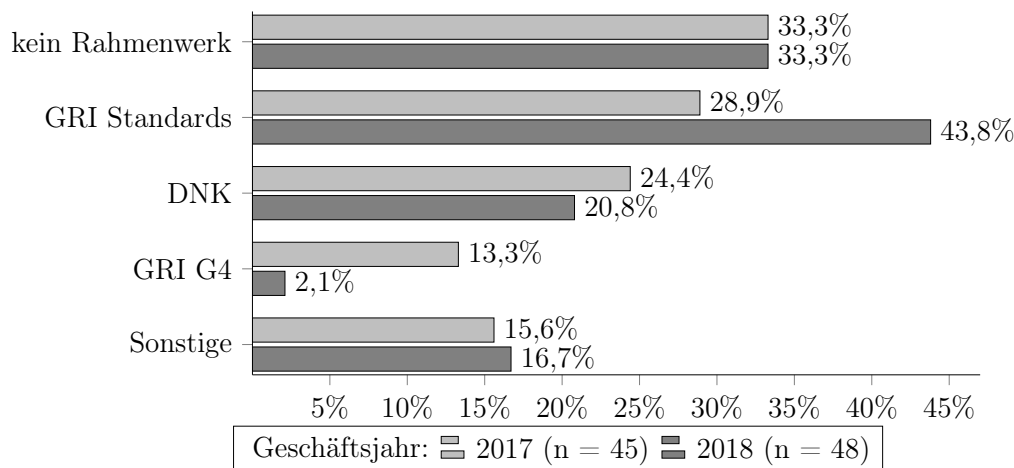


Abbildung 42: Verwendete Rahmenwerke für die Erstellung der NFE in den Geschäftsjahren 2017 und 2018 (Mehrfachnennungen möglich)¹⁴²⁸

Der vom Rat für Nachhaltige Entwicklung herausgegebene DNK ist bei den Familienunternehmen im Vergleich zu den Prinzipien der GRI als internationaler de facto-Standard für beide Geschäftsjahre lediglich von untergeordneter Bedeutung. Von der Option für die Erstellung der NFE mehrere Rahmenwerke zu verwenden,¹⁴²⁹ machten in beiden untersuchten Geschäftsjahren fünf Familienunternehmen Gebrauch.¹⁴³⁰ Auch an einem im Vergleich zu den Prinzipien der GRI und DNK weniger bekannten, nationalen Rahmenwerk – der WIN-Charta –, welches der Kategorie Sonstiges zugeordnet ist, lehnte ein Familienunternehmen in den betrachteten Geschäftsjahren die Berichterstattung an.¹⁴³¹ Weitere Rahmenwerke dieser Kategorie sind mit den *UN Global Compact*, *UN Sustainable Development Goals* und IIRF in beiden Geschäftsjahren lediglich vereinzelt und mit dem Rahmenwerk der *Task Force on Climate-related Financial Disclosures* zusätzlich ausschließlich im Geschäftsjahr 2018 angewendet worden.¹⁴³²

Grundsätzlich ist zu konstatieren, dass die von den Unternehmen verwendeten Formulierungen für die Nutzung von Rahmenwerken zur Erstellung der NFE mehrheitlich präzise formuliert waren, sodass der verständige Adressat erkennen konnte, ob und welches Rahmenwerk bzw. welche Rahmenwerke vollstän-

¹⁴²⁸ Eigene Darstellung.

¹⁴²⁹ Vgl. DRS 20.300.

¹⁴³⁰ Vgl. Henkel AG & Co. KGaA (2019b), S. 160; Henkel AG & Co. KGaA (2018), S. 152; SAP SE (2019), S. 264, 269; SAP SE (2018), S. 284; SMA Solar Technology AG (2019), S. 34; SMA Solar Technology AG (2018), S. 33; STRATEC SE (2019), S. 77; STRATEC Biomedical AG (2018), S. 68; Symrise AG (2019b), S. 82; Symrise AG (2018), S. 80.

¹⁴³¹ Vgl. R. Stahl AG (2019), S. 3; R. Stahl AG (2018), S. 3.

¹⁴³² Für eine Darstellung der Gemeinsamkeiten und Unterschiede ausgewählter Rahmenwerke der Nachhaltigkeitsberichterstattung vgl. Lindner und Müller (2020), S. 140.

dig oder nur in Teilen Anwendung fanden. Nichtsdestotrotz existierten Defizite in der verwendeten Formulierung einiger Unternehmen, wodurch beispielsweise eine Orientierung an einem Rahmenwerk postuliert, für die Erstellung aber ein Rahmenwerk vollständig berücksichtigt wurde.¹⁴³³

Bei Nicht-Verwendung eines Rahmenwerks für die Erstellung der NFE sind gemäß § 315c Abs. 3 HGB i. V. m. § 289d Satz 2 HGB (comply-or-explain-Ansatz) Begründungen für dieses Vorgehen anzugeben. Auch der Präzisionsgrad dieser Begründungen divergiert zwischen den Unternehmen beträchtlich. Die Mehrheit der Unternehmen führt nachvollziehbare Gründe wie beispielsweise zeitliche Restriktionen im Geschäftsjahr 2017 als Jahr der erstmaligen Verpflichtung,¹⁴³⁴ eingeschränkte Anwendbarkeit bestehender Rahmenwerke auf das eigene Geschäftsmodell¹⁴³⁵ oder Kosten-Nutzen-Erwägungen¹⁴³⁶ an. Demgegenüber existieren weniger nachvollziehbare Begründungen respektive Formulierungen, die für den Adressaten nicht direkt als eine Begründung für die Nicht-Verwendung eines Rahmenwerks aufzufassen sind.¹⁴³⁷

6.3.4.3 Freiwillige, externe Prüfung der nichtfinanziellen Berichterstattung

Dem Aufsichtsrat kommt gemäß § 171 Abs. 1 AktG grundsätzlich eine inhaltliche Prüfungspflicht zu, für die jedoch gemäß § 111 Abs. 2 Satz 4 AktG explizit das Recht für die Beauftragung eines externen Prüfungsdienstleisters besteht, wodurch ein weiteres explizites Wahlrecht für die nichtfinanzielle Berichterstattung existiert. Wie Abbildung 43 verdeutlicht, beauftragte die Mehrheit der Aufsichtsräte der Familienunternehmen in den Geschäftsjahren 2017 (60,0%) und 2018 (62,5%) keinen externen Prüfungsdienstleister. Dieses Ergebnis ist

¹⁴³³ So führt beispielsweise die MLP SE trotz des Vorliegens einer Entsprechenserklärung des DNK an: „Gemäß den Anforderungen nach § 289b ff. und § 315b HGB gibt die MLP SE als Muttergesellschaft des MLP Konzerns diesen gesonderten zusammengefassten nichtfinanziellen Bericht ab, der sich am Rahmenwerk des Deutschen Nachhaltigkeits Kodex (DNK) orientiert, um die Anforderungen des CSR-Richtlinien-Umsetzungsgesetzes zu erfüllen.“ MLP SE (2019), S. 1.

¹⁴³⁴ Vgl. u. a. Bechtle AG (2018), S. 50; ElringKlinger AG (2018), S. 3.

¹⁴³⁵ Vgl. u. a. Axel Springer SE (2018a), S. 2; ISRA VISION AG (2019), S. 2.

¹⁴³⁶ Vgl. u. a. MBB SE (2018), S. 25.

¹⁴³⁷ So begründet die Bastei Lübbe AG die Nicht-Verwendung eines Rahmenwerks mit einer generalisierten Formulierung: „Dabei orientiert sich der Vorstand aus praktischen Erwägungen nicht an einschlägigen Rahmenwerken.“ Bastei Lübbe AG (2018), S. 1. Zudem führt beispielsweise die FUCHS PETROLUB SE an: „Für die Erstellung der Erklärung hat das Unternehmen kein bestimmtes nationales, europäisches oder internationales Rahmenwerk herangezogen, sondern orientiert sich an den inhaltlichen Anforderungen gemäß CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz (CSR-RLUG).“ FUCHS PETROLUB SE (2019), S. 59.

unter Berücksichtigung der Ergebnisse von Hsueh (2018), der einerseits für Familienunternehmen einen höheren Glaubwürdigkeitsdruck gegenüber Nicht-Familienunternehmen bei der Bereitstellung von Nachhaltigkeitsinformationen konstatiert und andererseits eine externe, unabhängige Prüfung als Instrument zur Milderung attestiert, hervorzuheben.¹⁴³⁸ Nahezu alle Familienunternehmen (88,9%), die sich einer externen Prüfung unterzogen, ließen diese in beiden Geschäftsjahren durchführen. Ein Unternehmen¹⁴³⁹ verzichtete im zweiten Jahr auf eine externe Prüfung, während sich ein anderes Unternehmen¹⁴⁴⁰ im Geschäftsjahr 2018 erstmalig einer externen Prüfung unterzog.

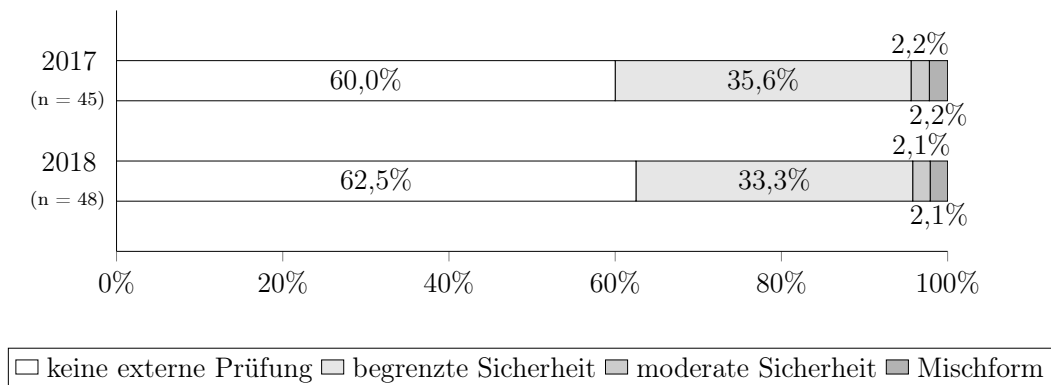


Abbildung 43: Prüfungstiefe der NFE in den Geschäftsjahren 2017 und 2018¹⁴⁴¹

Auch wenn der Aufsichtsrat einen externen Prüfungsdienstleister mit der materiellen Prüfung beauftragt hat, kann die tatsächliche Prüfung in unterschiedlichen Umfängen (Voll- und Teilprüfung) und Tiefen (Positiv-/Negativaussage) durchgeführt werden.¹⁴⁴² Das Gros der Familienunternehmen mit einer externen Prüfung unterzog sich der prüferischen Durchsicht mit begrenzter Sicherheit und ein Unternehmen der prüferischen Durchsicht mit moderater Sicherheit¹⁴⁴³ (jeweils Negativaussage) in beiden Geschäftsjahren.¹⁴⁴⁴ Zudem lies keines der untersuchten Familienunternehmen eine Prüfung mit hinreichender

¹⁴³⁸ Vgl. Hsueh (2018), S. 547.

¹⁴³⁹ Vgl. init innovation in traffic systems SE (2019), S. 10.

¹⁴⁴⁰ Vgl. ADVA Optical Networking SE (2019), S. 69.

¹⁴⁴¹ Eigene Darstellung.

¹⁴⁴² Vgl. Velte (2017c), S. 326.

¹⁴⁴³ Vgl. Symrise AG (2019a), S. 1; Symrise AG (2018), S. 81.

¹⁴⁴⁴ Anhand der Prüfungstiefe sind die prüferischen Durchsichten mit begrenzter bzw. moderater Sicherheit miteinander vergleichbar, vgl. Martínez-Ferrero und García-Sánchez (2018), S. 972. Hingegen ist das Prüfungsrisiko bei einer Negativaussage im Verhältnis zu den Auftragsumständen noch vertretbar, jedoch stets höher als bei Prüfungen mit einer Positivaussage, wodurch eine prüferische Durchsicht kostengünstiger ist und zugleich weniger Ressourcen des Unternehmens bindet, vgl. Lanfermann (2017), S. 750; Moser (2015), S. 79.

respektive hoher Sicherheit (Positivaussage) durchführen. Lediglich ein Unternehmen wurde in beiden Geschäftsjahren als Mischform ausgewiesen, da einige Informationen einer Prüfung mit begrenzter Sicherheit, ausgewählte Nachhaltigkeitskennzahlen hingegen einer Prüfung mit hinreichender Sicherheit unterlagen.¹⁴⁴⁵

Den gesetzlichen Vorbehaltsaufgaben des Wirtschaftsprüfers ist die inhaltliche Prüfung der NFE nicht zugehörig, weshalb auch weitere Prüfungsdienstleister wie beispielsweise Unternehmensberater diese Prüfung durchführen können.¹⁴⁴⁶ Hingegen zeigte sich, dass die Prüfungsleistungen dennoch vornehmlich von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften (WPG) erbracht wurden, wie in Abbildung 44 dargestellt ist.

Die externen Prüfungen wurden primär (83,3%) von den Big Four-Prüfungsgesellschaften KPMG AG WPG, Ernst & Young GmbH WPG und PricewaterhouseCoopers GmbH WPG in den untersuchten Geschäftsjahren übernommen.¹⁴⁴⁷ Dabei wurde KPMG in beiden Geschäftsjahren mit 38,9% (7 Unternehmen) als häufigster Prüfungsdienstleister gewählt. Als weitere Prüfungsdienstleister (Sonstige) fungierten die Wirtschaftsprüfungsgesellschaften BDO AG WPG und BEST AUDIT GmbH WPG sowie die DQS CFS GmbH als ein unabhängiger Erbringer von Bestätigungsleistungen mit jeweils einem Mandat im Untersuchungszeitraum.

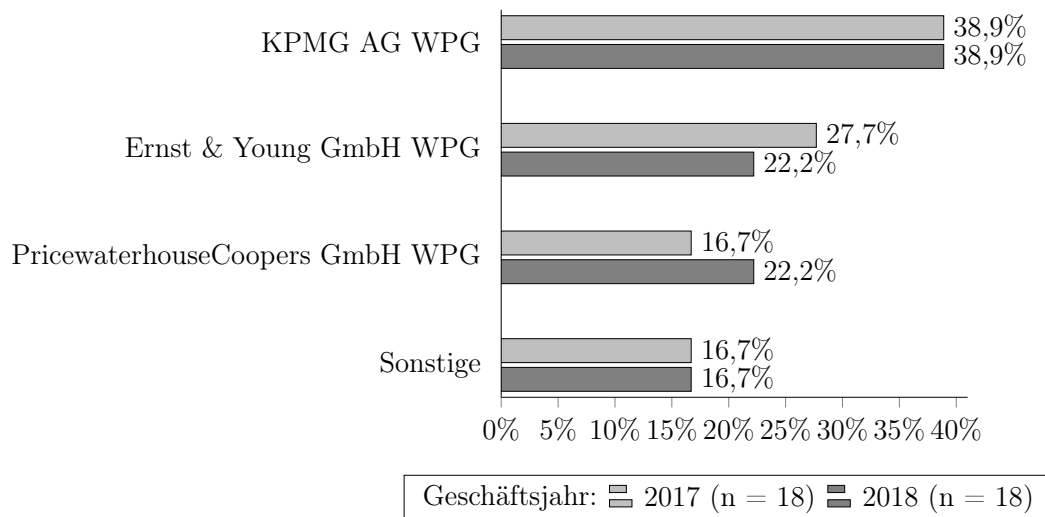


Abbildung 44: Prüfungsdienstleister der NFE in den Geschäftsjahren 2017 und 2018¹⁴⁴⁸

¹⁴⁴⁵ Vgl. SAP SE (2019), S. 271; SAP SE (2018), S. 292.

¹⁴⁴⁶ Vgl. Velte (2017c), S. 327.

¹⁴⁴⁷ Vgl. für ähnliche Ergebnisse auch Fink und Bäuscher (2020), S. 114; Velte und Scheid (2018), S. 1683.

¹⁴⁴⁸ Eigene Darstellung.

6.3.4.4 Zusammenfassung der Erkenntnisse der deskriptiven Analyse der regulatorischen Dimensionen

Die deskriptiven Ergebnisse der expliziten Gestaltungswahlrechte der NFE offenbaren, dass die betrachteten Familienunternehmen diese Wahlrechte in unterschiedlicher Weise ausnutzen, sodass beispielsweise alle in bisherigen empirischen Untersuchungen identifizierten Berichtsvarianten von mindestens einem Unternehmen in den Geschäftsjahren 2017 und 2018 verwendet wurden. Es zeigte sich, dass sich die Mehrzahl der Unternehmen für einen NFB mit 66,7% (30 Unternehmen) im Geschäftsjahr 2017 und 70,8% (34 Unternehmen) im Geschäftsjahr 2018 entschieden. Eine Verortung in die Lageberichterstattung wird entsprechend seitens der Unternehmen nicht präferiert.

Vielmehr zeigte sich zudem, dass es den mit dem expliziten Wahlrecht der Verwendung von Rahmenwerken zur Erstellung der NFE notwendigen Formulierungen und Erläuterungen zum Teil an Präzision bzw. Nachvollziehbarkeit mangelt. Zudem entschlossen sich in beiden Geschäftsjahren zwei Drittel der Familienunternehmen für die Verwendung eines Rahmenwerks respektive der Orientierung an diesem für die Erstellung der NFE. Mehrheitlich wurde ein Rahmenwerk der GRI (GRI G4, GRI Standards) als de facto-Standard der Nachhaltigkeitsberichterstattung auch für die Erstellung der NFE verwendet. Der DNK oder auch weitere Rahmenwerke waren im Vergleich zu den Prinzipien der GRI von untergeordneter Bedeutung.

Die Ergebnisse der freiwilligen, externen Prüfung verdeutlichen, dass lediglich eine Minderheit der Unternehmen mit 40,0% (2017) bzw. 37,5% (2018) selbige durchführen lässt. Diese Ergebnisse stehen den Erwartungen einiger Publikationen entgegen, die aufgrund von zeitlichen und fachlichen Restriktionen des Aufsichtsrats erwarteten, dass häufig eine externe Prüfung beauftragt wird.¹⁴⁴⁹ Diese abweichende Erkenntnis resultiert gegebenenfalls aus der geringen Unternehmensgröße der betrachteten Familienunternehmen und einer damit einhergehenden geringeren Ressourcenausstattung dieser Unternehmen für Zwecke der Unternehmensberichterstattung und -prüfung.¹⁴⁵⁰ In diesem Zusammenhang wurde deutlich, dass jene Unternehmen, die einen externen Prüfungsdienstleister beauftragen, primär eine prüferische Durchsicht von einer Big Four-Prüfungsgesellschaft durchführen ließen und sich kein Unternehmen

¹⁴⁴⁹ Vgl. Velte (2018), S. 217; Kotlenga et al. (2017), S. 273; Kajüter (2017), S. 624.

¹⁴⁵⁰ So stellten beispielsweise Behncke und Wulf (2018) bei der Analyse der DAX 30-Unternehmen für das Geschäftsjahr 2017 fest, dass lediglich ein Unternehmen keine externe Prüfung der NFE durchführen ließ, vgl. Behncke und Wulf (2018), S. 579.

ausschließlich einer Prüfung mit Positivaussage unterzogen, sondern lediglich bei einem Unternehmen eine Mischform vorlag.

6.4 Empirische Befunde der Hypothesenüberprüfung

An die Darstellung der Operationalisierungen und deskriptiven Ergebnisse in den vorangestellten Kapiteln schließt sich in diesem Kapitel die Hypothesenüberprüfung zur Beantwortung von Forschungsfrage 1 und Forschungsfrage 2 an. Auf die definitorischen Grundlagen der empirischen Untersuchungen folgen die empirischen Befunde der Determinanten und regulatorischen Dimensionen der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte.

6.4.1 Definitorische Grundlagen der empirischen Untersuchungen

In Tabelle 29 sind die Symbole, Variablenbezeichnungen und Operationalisierungen der für die Modelle und Ergebnistabellen erforderlichen Variablen der Hypothesentests dargestellt. Für die nachfolgenden Untersuchungen wurden zudem die folgenden Signifikanzniveaus deklariert: 0,1%, 1% und 5%.¹⁴⁵¹ Die Wahl dieser Signifikanzniveaus resultiert aus dem wissenschaftlichen Konsens, da ab einem Signifikanzniveau von 5% eine hinreichende Absicherung gegenüber zufallsbedingten Ergebnissen zu konstatieren ist.¹⁴⁵² Die nachfolgend dargestellten p-Werte beziehen sich stets auf zweiseitige Signifikanzniveaus. Die Branche *Information Technology* dient für die Paneldatenanalyse als Referenzkategorie, da diese über den gesamten Untersuchungszeitraum die meisten Familienunternehmen beinhaltet.¹⁴⁵³ Diese Branche ist folglich nicht explizit als Kontrollvariable aufgeführt.

Symbol	Variablenbezeichnung	Operationalisierung
abhängige Variablen		
IWQ	Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung	Verhältnis der erreichten Punktzahl der Berichterstattung über immaterielle Werte zur möglichen Gesamtpunktzahl
HIWQ	Berichterstattungsqualität Humankapital in der Unternehmensberichterstattung	Verhältnis der erreichten Punktzahl der Berichterstattung über Humankapitalinformationen zur möglichen Gesamtpunktzahl

¹⁴⁵¹ Auf eine verbale Unterscheidung der Signifikanzniveaus wird in Übereinstimmung mit Bortz und Döring (2006) verzichtet, da das Signifikanzniveau allein nicht überbewertet werden sollte, vgl. Bortz und Döring (2006), S. 741.

¹⁴⁵² Vgl. u. a. Bortz und Schuster (2010), S. 104.

¹⁴⁵³ Vgl. für diese Vorgehensweise Field et al. (2012), S. 303.

Symbol	Variablenbezeichnung	Operationalisierung
BIWQ	Berichterstattungsqualität Beziehungskapital in der Unternehmensberichterstattung	Verhältnis der erreichten Punktzahl der Berichterstattung über Beziehungskapitalinformationen zur möglichen Gesamtpunktzahl
SIWQ	Berichterstattungsqualität Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung	Verhältnis der erreichten Punktzahl der Berichterstattung über Strukturkapitalinformationen zur möglichen Gesamtpunktzahl
PIWQ	Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten	Verhältnis der erreichten Punktzahl der Berichterstattung über immaterielle Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten zur möglichen Gesamtpunktzahl
FIWQ	Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten	Verhältnis der erreichten Punktzahl der Berichterstattung über immaterielle Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten zur möglichen Gesamtpunktzahl
unabhängige Variablen		
MK	Unternehmensgröße	Natürlicher Logarithmus der Marktkapitalisierung
BS	Unternehmensgröße (weitere Operationalisierung)	Natürlicher Logarithmus der Bilanzsumme
FKQ	Unternehmensverschuldung	Verhältnis zwischen bilanziellem Fremdkapital und Bilanzsumme
ROE	Profitabilität	Verhältnis zwischen Jahresergebnis und Eigenkapital
ALT	Unternehmensalter	Jahre seit Unternehmensgründung
FEI	Forschungs- und Entwicklungsintensität	Verhältnis zwischen Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen und Umsatzerlösen
MBV	Marktwert-Buchwert-Verhältnis	Verhältnis zwischen Marktkapitalisierung und Eigenkapital
AGF	Stimmrechtsanteil der Gründerfamilie	Verhältnis der stimmrechtsgewährenden Aktien in Besitz der Gründerfamilie zu allen stimmrechtsgewährenden Aktien
BAR	Beteiligung der Gründerfamilie im Aufsichtsrat	Dichotom kodierte Indikatorvariable, welche den Wert 1 annimmt, wenn sich im Aufsichtsrat des Unternehmens mindestens ein Mitglied der Gründerfamilie befindet

Symbol	Variablenbezeichnung	Operationalisierung
BVT	Beteiligung der Gründerfamilie im Vorstand	Dichotom kodierte Indikatorvariable, welche den Wert 1 annimmt, wenn sich im Vorstand des Unternehmen mindestens ein Mitglied der Gründerfamilie befindet
GPA	Größe des Prüfungsausschusses	Anzahl der Mitglieder im Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats
NFE	Pflicht zur Erstellung einer nichtfinanziellen Konzernklärung	Dichotom kodierte Indikatorvariable, welche den Wert 1 annimmt, wenn das Unternehmen in diesem Jahr zur Erstellung einer NFE verpflichtet ist
Kontrollvariablen (Branchen)		
BM	<i>Basic Materials</i>	Dichotom kodierte Indikatorvariablen, welche den Wert 1 annehmen, wenn das Unternehmen der entsprechenden Branche zuzuordnen ist
CG	<i>Consumer Goods</i>	
CS	<i>Consumer Services</i>	
FR	<i>FIRE</i>	
ID	<i>Industrials</i>	
PH	<i>Pharma & Healthcare</i>	
TC	<i>Telecommunication</i>	

Tabelle 29: Symbol, Bezeichnung und Operationalisierung der Variablen¹⁴⁵⁴

6.4.2 Empirische Befunde der Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte

Die empirischen Befunde zu den Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte (Forschungsfrage 1), die aus der Überprüfung der Hypothesen 1 bis 11 resultieren, werden in diesem Kapitel dargestellt. Zuvor erfolgt eine Darstellung der Ergebnisse der Modellwahl und der Überprüfung der Modellprämissen (Regressionsdiagnostik) der Paneldatenanalyse.

6.4.2.1 Darstellung der Ergebnisse der Modellwahl

Grundsätzlich besteht bei der Analyse von Daten mit einer Paneldatenstruktur die Möglichkeit eine reguläre lineare Regression durchzuführen (sogenanntes *pooling*)¹⁴⁵⁵ oder eine FE- bzw. RE-Modellierung zu wählen, welche subjekt- und zeitpunktspezifische Effekte berücksichtigen.¹⁴⁵⁶

¹⁴⁵⁴ Eigene Darstellung.

¹⁴⁵⁵ Die subjekt- und zeitpunktspezifischen Effekte bleiben unberücksichtigt.

¹⁴⁵⁶ Vgl. Gehrke (2019), S. 100.

Die Wahl, ob ein RE- oder FE-Schätzer bei der Paneldatenanalyse verwendet wird, ist argumentativ sowie auf Grundlage der Anwendungsvoraussetzung zu begründen.¹⁴⁵⁷ Da die Bedeutung immaterieller Werte häufig von der Branche des Unternehmens abhängt, ist die Integration einer Kontrollvariable, die die Branchenzugehörigkeit des Unternehmens widerspiegelt, notwendig.¹⁴⁵⁸ Da die Branchenzugehörigkeit grundsätzlich ein konstantes, d. h. zeitinvariantes Merkmal, und eine Berücksichtigung zeitinvarianter Variablen bei FE-Modellen nicht möglich ist,¹⁴⁵⁹ sind RE-Modelle für die Beantwortung von Forschungsfrage 1 zu bevorzugen.¹⁴⁶⁰

Eine Modellierung als ein RE-Modell ist folglich zu präferieren. Ob tatsächlich eine RE-Modellierung verwendet werden darf, muss mittels des Breusch-Pagan-Lagrange-Multiplikator-Tests¹⁴⁶¹ getestet werden.¹⁴⁶² Dieser definiert als Nullhypothese, dass keine zufälligen Effekte (keine unbeobachtete Heterogenität) vorliegen ($\sigma_\alpha^2 = 0$). Die Teststatistiken BPLM und die zugehörigen p-Werte sind in Tabelle 30 dargestellt und zeigen, dass für alle Modelle dieser Arbeit die Nullhypothese, dass keine unbeobachtete Heterogenität vorliegt, verworfen wird ($p < 0,05$), weshalb zufällige Effekte anzunehmen sind.

Modell	BPLM	p-Wert	
IWQ	8,5542	2,20E-16	***
HIWQ	8,6392	2,20E-16	***
BIWQ	9,6515	2,20E-16	***
SIWQ	8,2304	2,20E-16	***
PIWQ	9,5526	2,20E-16	***
FIWQ	7,2746	1,74E-13	***
Signifikanz *** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05			

Tabelle 30: Ergebnisse der Modellwahl mittels des Breusch-Pagan-Lagrange-Multiplikator-Tests¹⁴⁶³

Die Anwendungsvoraussetzung $cor(\alpha_i, x_{it}) = 0 \forall i, t$ des RE-Modells muss zudem analytisch mittels des Hausman-Spezifikationstests¹⁴⁶⁴ überprüft wer-

¹⁴⁵⁷ Vgl. Gehrke (2019), S. 110; Walther (2019), S. 326.

¹⁴⁵⁸ Vgl. die deskriptiven Ergebnisse in Kapitel 6.3 sowie Günther et al. (2005), S. 105, die bei der empirischen Untersuchung explizit jene Branchen berücksichtigen, in denen immaterielle Werte eine hohe Bedeutung aufweisen.

¹⁴⁵⁹ Vgl. Ziel und Croonenbroeck (2019a), S. 608.

¹⁴⁶⁰ Vgl. Tabelle 61, Anhang C, dass sich die Branchenzugehörigkeit der Unternehmen in der Stichprobe dieser Arbeit ebenfalls über den Untersuchungszeitraum lediglich geringfügig verändert.

¹⁴⁶¹ Vgl. Breusch und Pagan (1980), S. 239–253.

¹⁴⁶² Vgl. Ziel und Croonenbroeck (2019b), S. 1363.

¹⁴⁶³ Eigene Darstellung.

¹⁴⁶⁴ Vgl. Hausman (1978), S. 1251–1271.

den,¹⁴⁶⁵ dessen Nullhypothese die Absenz von Korrelation zwischen α_i und x_{it} annimmt.¹⁴⁶⁶ Folglich ist unter der Annahme der Nullhypothese die Anwendungsvoraussetzung erfüllt; bei Verwerfen der Nullhypothese ist eine FE-Modellierung zu verwenden.¹⁴⁶⁷ Die Teststatistiken H des Hausman-Spezifikationstests sowie die zugehörigen p-Werte sind in Tabelle 31 dargestellt.

Modell	H	p-Wert
IWQ	13,8610	0,3837
HIWQ	2,4275	0,9993
BIWQ	14,4160	0,3452
SIWQ	20,6770	0,0796
PIWQ	9,4743	0,7363
FIWQ	6,4473	0,9284
Signifikanz *** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05		

Tabelle 31: Ergebnisse der Modellwahl mittels des Hausman-Spezifikationstests¹⁴⁶⁸

Die Nullhypothese konnte für alle Modelle nicht verworfen werden ($p \geq 0,05$), weshalb stets eine RE-Modellierung Anwendung findet. Auch das FE-Modell würde unter der Annahme der Nullhypothese konsistente Schätzer liefern, die jedoch nicht effizient sind, also eine höhere Varianz aufweisen.¹⁴⁶⁹ Entsprechend ist eine RE-Modellierung für alle Modelle zu präferieren.

6.4.2.2 Darstellung der Ergebnisse der Regressionsdiagnostik

Die empirische Methode der linearen Paneldatenanalyse, die zur Beantwortung von Forschungsfrage 1 verwendet wird, ist den Verfahren der linearen Regression zuzuordnen.¹⁴⁷⁰ Entsprechend sind folgende Modellprämissen für die lineare Paneldatenanalyse im Rahmen der Regressionsdiagnostik zu verifizieren: (1) Lineare Spezifikation, (2) Normalverteilung der Residuen, (3) Homoskedastizität, (4) keine Autokorrelation, (5) keine Multikollinearität sowie

¹⁴⁶⁵ Vgl. Ziel und Croonenbroeck (2019b), S. 1364.

¹⁴⁶⁶ Vgl. Gehrke (2019), S. 109.

¹⁴⁶⁷ Vgl. Gehrke (2019), S. 109.

¹⁴⁶⁸ Eigene Darstellung.

¹⁴⁶⁹ Vgl. Gehrke (2019), S. 109.

¹⁴⁷⁰ Vgl. Brüderl (2010), S. 966.

(6) keine Querschnittskorrelation.¹⁴⁷¹ Daher wird im Folgenden die Regressionsdiagnostik mitsamt etwaig notwendigen Anpassungen durchgeführt, um eine erwartungstreue, konsistente und effiziente Schätzung zu ermöglichen.

Die lineare Spezifikation des Regressionsmodells kann mittels des Ramsey-Reset-Tests¹⁴⁷² überprüft werden, der quadratische und kubische Einflüsse berücksichtigt. In Tabelle 32 sind die Teststatistiken RR des Ramsey-Reset-Tests und die zugehörigen p-Werte dargestellt. Wie die p-Werte verdeutlichen, wurde für kein Modell und kein Geschäftsjahr die Nullhypothese, dass eine lineare Spezifikation vorliegt, verworfen ($p \geq 0,05$). Es kann daher davon ausgegangen werden, dass eine lineare Spezifikation vorliegt.

Modell	2016		2017		2018	
	RR	p-Wert	RR	p-Wert	RR	p-Wert
IWQ	0,5386	0,5880	0,0136	0,9865	0,5552	0,5787
HIWQ	0,7099	0,4983	0,9136	0,4099	0,0044	0,9957
BIWQ	0,3093	0,7359	0,2613	0,7714	2,4014	0,1046
SIWQ	0,9213	0,4069	0,0739	0,9289	0,4174	0,6618
PIWQ	0,3936	0,6774	0,2723	0,7631	0,5736	0,5684
FIWQ	2,2977	0,1147	2,9615	0,0641	2,0614	0,1416
Signifikanz *** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05						

Tabelle 32: Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der linearen Spezifikation mittels des Ramsey-Reset-Tests¹⁴⁷³

Die zweite Modellprämisse stellt die Normalverteilung der Residuen dar, die mittels des Shapiro-Wilk-Tests¹⁴⁷⁴ überprüft wurde.¹⁴⁷⁵ Die Teststatistiken SW und die zugehörigen p-Werte in Tabelle 33 verdeutlichen, dass für vier Modelle (HIWQ, BIWQ, PIWQ, FIWQ) die Normalverteilungsprämisse der Residuen auf Grundlage dieses analytischen Vorgehens nicht bestätigt werden kann, da

¹⁴⁷¹ Vgl. Kelley und Maxwell (2019), S. 318–319; Gehrke (2019), S. 111–112; Schröder (2009), S. 323. Zudem wurde eine Analyse von Ausreißern, d. h. Beobachtungen mit großen Residuen, und einflussreichen Beobachtungen durchgeführt. Da die Ausreißer nicht auf Dateneingabefehler zurückzuführen waren und die Cook'sche Distanz stets < 1 betrug, wurden keine Beobachtungen aus dem Datensatz ausgeschlossen. Vgl. für dieses Vorgehen und weiterführende Informationen Gehrke (2019), S. 47; Faraway (2015), S. 88; Field et al. (2012), S. 288–292; Cook und Weisberg (1982), S. 313–361.

¹⁴⁷² Vgl. Ramsey (1969), S. 350–371.

¹⁴⁷³ Eigene Darstellung.

¹⁴⁷⁴ Vgl. Shapiro und Wilk (1965), S. 591–611.

¹⁴⁷⁵ Für eine Übersicht und methodische Klassifizierung der Normalverteilungstests vgl. Gohout und Specht (2020), S. 88–93.

die Nullhypothese abgelehnt wird ($p\text{-Wert} < 0,05$).¹⁴⁷⁶ Aufgrund einer Stichprobengröße von stets mehr als 30 Familienunternehmen kann gemäß des zentralen Grenzwertsatzes dennoch angenommen werden, dass keine verzerrende Wirkung auf die Schätzer und Koeffizienten bei Durchführung der Paneldatenanalyse zu erwarten ist.¹⁴⁷⁷

Modell	SW	p-Wert	
IWQ	0,9949	0,8104	
HIWQ	0,9825	0,0278	*
BIWQ	0,9829	0,0307	*
SIWQ	0,9875	0,1241	
PIWQ	0,9835	0,0368	*
FIWQ	0,9385	8,46E-7	***
Signifikanz *** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05			

Tabelle 33: Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Normalverteilung der Residuen mittels des Shapiro-Wilk-Tests¹⁴⁷⁸

Das Vorliegen einer konstanten und endlichen Varianz der Residuen (Homoskedastizität) stellt eine weitere Modellprämisse dar.¹⁴⁷⁹ Die Überprüfung der Modellprämisse wird mittels des Breusch-Pagan-Tests¹⁴⁸⁰ vorgenommen, dessen Nullhypothese postuliert, dass Homoskedastizität vorliegt.¹⁴⁸¹ Wie in Tabelle 34 ersichtlich ist, wird für alle zu untersuchenden Modelle die Nullhypothese verworfen ($p\text{-Wert} < 0,05$), sodass das Vorliegen von Heteroskedastizität anzunehmen ist.

Die Verwendung eines heteroskedastizitätsrobusten Kovarianzmatrixschätzers stellt eine Lösung dieser Prämissenverletzung dar,¹⁴⁸² die eine Korrektur der Standardfehler ermöglicht.¹⁴⁸³ Infolgedessen wird dieses Vorgehen bei der Schätzung aller untersuchten Modelle gewählt. Die Entscheidung für einen konkreten Kovarianzmatrixschätzer ist hingegen zusätzlich davon abhängig,

¹⁴⁷⁶ Die grafische Analyse mittels Q-Q-Plots ist in den Abbildungen 47 bis 52, Anhang I, dargestellt. Auch der Jarque-Bera-Test implizierte im Vergleich zum Shapiro-Wilk-Test für alle Modelle identische Ergebnisse zur Erfüllung der Normalverteilungsprämisse der Residuen, vgl. Jarque und Bera (1987), S. 163–172.

¹⁴⁷⁷ Vgl. Gehrke (2019), S. 80; Berry (1993), S. 81–82.

¹⁴⁷⁸ Eigene Darstellung.

¹⁴⁷⁹ Vgl. Gehrke (2019), S. 111.

¹⁴⁸⁰ Vgl. Breusch und Pagan (1979), S. 1287–1294.

¹⁴⁸¹ Vgl. Gehrke (2019), S. 112.

¹⁴⁸² Vgl. Kleiber und Zeileis (2008), S. 106.

¹⁴⁸³ Vgl. Gehrke (2019), S. 65.

ob die Prämisse der Autokorrelation neben der Homoskedastizitätsprämisse ebenfalls verletzt ist, wie nachfolgend darlegt wird.¹⁴⁸⁴

Modell	BP	p-Wert	
IWQ	51,8980	3,88E-5	***
HIWQ	39,0700	0,0028	**
BIWQ	40,2110	0,0020	**
SIWQ	36,8480	0,0055	**
PIWQ	32,0250	0,0218	*
FIWQ	33,3810	0,0150	*
Signifikanz *** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05			

Tabelle 34: Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Homoskedastizität mittels des Breusch-Pagan-Tests¹⁴⁸⁵

Die Absenz von Autokorrelation ist eine weitere zu überprüfende Prämisse der Regressionsdiagnostik, die mittels des Breusch-Godfrey-Tests¹⁴⁸⁶ verifiziert werden kann und dessen Nullhypothese unterstellt, dass keine Autokorrelation vorliegt.¹⁴⁸⁷ Gemäß Tabelle 35, die die Teststatistik BG und die p-Werte abbildet, ist jedoch anzunehmen, dass lediglich bei den Modellen SIWQ und PIWQ keine Autokorrelation vorliegt, da die Nullhypothese der weiteren Modelle stets verworfen wird (p-Wert < 0,05).

In Analogie zur Verletzung der Prämisse von Homoskedastizität kann auch bei Verletzung dieser Bedingung die Schätzung mittels einer heteroskedastizitätsrobusten Kovarianzmatrix eine adäquate Lösung darstellen.¹⁴⁸⁸ In Abhängigkeit des Vorliegens von Heteroskedastizität und Autokorrelation oder ausschließlich Heteroskedastizität sind divergierende Kovarianzmatrixschätzer anzuwenden. Da bei den Modellen SIWQ und PIWQ lediglich die Prämisse der Homoskedastizität verletzt ist, wird bei diesen Modellen der White-Schätzer¹⁴⁸⁹ verwendet, während für die weiteren Modelle aufgrund der Verletzung beider Prämissen die Standardfehler mittels des Arellano-Schätzers¹⁴⁹⁰ korrigiert werden.¹⁴⁹¹

¹⁴⁸⁴ Vgl. Gehrke (2019), S. 114.

¹⁴⁸⁵ Eigene Darstellung.

¹⁴⁸⁶ Vgl. Breusch (1978), S. 334–355; Godfrey (1978), S. 1293–1301.

¹⁴⁸⁷ Vgl. Gehrke (2019), S. 113–114.

¹⁴⁸⁸ Vgl. Kleiber und Zeileis (2008), S. 106.

¹⁴⁸⁹ Vgl. White (1980), S. 817–838.

¹⁴⁹⁰ Vgl. Arellano (1987), S. 431–434.

¹⁴⁹¹ Vgl. für dieses Vorgehen Gehrke (2019), S. 114.

Modell	BG	p-Wert	
IWQ	8,1891	0,0423	*
HIWQ	8,0409	0,0452	*
BIWQ	13,0510	0,0045	**
SIWQ	6,8569	0,0766	
PIWQ	5,5565	0,1353	
FIWQ	8,3052	0,0401	*
Signifikanz *** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05			

Tabelle 35: Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Absenz von Autokorrelation mittels des Breusch-Godfrey-Tests¹⁴⁹²

Auch die Bedingung, dass keine Multikollinearität vorliegt, also entsprechend mehrere unabhängige Variablen einen identischen Sachverhalt ohne zusätzlichen Informationsgehalt erklären, gilt es im Rahmen der Regressionsdiagnostik einer linearen Paneldatenanalyse zu überprüfen.¹⁴⁹³ Der Varianzinflationsfaktor stellt eine Möglichkeit zur Identifikation von Problemen im Zusammenhang mit Multikollinearität dar, dessen Werte in Tabelle 36 dargestellt sind.¹⁴⁹⁴

Variable	Modell					
	IWQ	HIWQ	BIWQ	SIWQ	PIWQ	FIWQ
MK	1,9335	1,9526	1,8517	1,9224	1,8672	2,0263
FKQ	1,3524	1,3623	1,3109	1,3467	1,3186	1,4010
ROE	1,8622	1,8346	1,9885	1,8784	1,9633	1,7343
ALT	1,9632	1,9776	1,8929	1,9545	1,9075	2,0281
FEI	1,5287	1,5481	1,4474	1,5176	1,4626	1,6241
MBV	2,3675	2,3348	2,5236	2,3869	2,4916	2,2184
AGF	1,4311	1,4446	1,3729	1,4233	1,3840	1,4959
BAR	1,6334	1,6468	1,5835	1,6260	1,5919	1,7043
BVT	1,6065	1,6101	1,5953	1,6045	1,5967	1,6266
GPA	2,1433	2,1670	2,0291	2,1292	2,0526	2,2511
NFE	1,0945	1,0935	1,1020	1,0952	1,1001	1,0920
BM	1,3638	1,3704	1,3339	1,3599	1,3398	1,3949
CG	1,2828	1,2941	1,2356	1,2763	1,2443	1,3383
CS	1,3818	1,3872	1,3569	1,3786	1,3618	1,4072
FR	1,1878	1,1902	1,1769	1,1864	1,1791	1,1987
ID	1,9967	1,9884	2,0662	2,0026	2,0476	1,9737
PH	1,4337	1,4454	1,3840	1,4270	1,3933	1,4910
TC	1,4148	1,3980	1,5239	1,4257	1,4973	1,3533

Tabelle 36: Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Absenz von Multikollinearität mittels des Varianzinflationsfaktors¹⁴⁹⁵

¹⁴⁹² Eigene Darstellung.

¹⁴⁹³ Vgl. Backhaus et al. (2018), S. 98.

¹⁴⁹⁴ Vgl. Gehrke (2019), S. 117.

¹⁴⁹⁵ Eigene Darstellung.

Im wissenschaftlichen Diskurs werden diverse Grenzwerte, wie beispielsweise 4,5 und 10, für den Varianzinflationsfaktor diskutiert, bei dessen Überschreitung Multikollinearität anzunehmen ist.¹⁴⁹⁶ Da die in Tabelle 36 dargestellten Werte des Varianzinflationsfaktors stets unter dem Wert von 3 liegen, ist eine Verletzung dieser Prämisse nicht anzunehmen.

Eine zusätzliche Prämisse der linearen Paneldatenanalyse gegenüber der herkömmlichen linearen Regression besteht in der Absenz der Querschnittskorrelation, nach der die erklärenden Variablen nicht mit dem allgemeinen Fehlerterm korrelieren.¹⁴⁹⁷ Der Pesaran-CD-Test¹⁴⁹⁸ ist für die Überprüfung dieser Bedingung, insbesondere für Paneldaten, deren Anzahl der Subjekte größer als die Anzahl der Zeitpunkte ist (*Short Panel*), geeignet.¹⁴⁹⁹ Da in dieser Arbeit ein *Short Panel* vorliegt (58 Familienunternehmen, 3 Zeitpunkte), sind die Ergebnisse des Pesaran-CD-Tests (Teststatistik PCD und zugehörige p-Werte) in Tabelle 37 dargestellt. Es zeigt sich, dass die Nullhypothese des Nicht-Vorliegens von Querschnittskorrelation für alle Modelle nicht verworfen wird (p-Wert $\geq 0,05$). Es ist daher anzunehmen, dass für alle betrachteten Modelle keine Prämissenverletzung vorliegt.

Modell	PCD	p-Wert
IWQ	-0,9236	0,3557
HIWQ	-0,6014	0,5476
BIWQ	-0,6197	0,5355
SIWQ	-0,6536	0,5134
PIWQ	-0,5072	0,6120
FIWQ	1,4153	0,1570
Signifikanz *** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05		

Tabelle 37: Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Absenz von Querschnittskorrelation mittels des Pesaran-CD-Tests¹⁵⁰⁰

Wie in diesem Kapitel verdeutlicht wurde, konnte das Gros der Prämissen für die zu untersuchenden Modelle bestätigt werden. Bei Homoskedastizität und Absenz von Autokorrelation zeigten sich Probleme, denen durch die Schätzung mittels heteroskedastizitätsrobuster Kovarianzmatrizen und einer daraus resultierenden Korrektur der Standardfehler begegnet wird.

¹⁴⁹⁶ Vgl. u. a. Fox und Weisberg (2019), S. 433; Backhaus et al. (2018), S. 100.

¹⁴⁹⁷ Vgl. Gehrke (2019), S. 115.

¹⁴⁹⁸ Vgl. Pesaran (2021), S. 13–50.

¹⁴⁹⁹ Vgl. Gehrke (2019), S. 115.

¹⁵⁰⁰ Eigene Darstellung.

6.4.2.3 Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung

Die in diesem und den nachfolgenden Kapiteln dargestellten Ergebnisse dienen der Überprüfung der Hypothesen 1 bis 11 zur Beantwortung von Forschungsfrage 1, mittels derer die Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte analysiert werden sollen. In Tabelle 38 sind die Ergebnisse der Modellschätzung für die Determinanten des Modells der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung (IWQ) dargestellt.¹⁵⁰¹ Die abhängige Variable berücksichtigt die Berichterstattungsqualität über die Kategorien immaterieller Werte sowie unter Berücksichtigung der freiwilligen und verpflichtenden Informationsinstrumente und ermöglicht zunächst eine aggregierte Analyse, bevor in den nachfolgenden Kapiteln Detailanalysen erfolgen.

Wie anhand der F-Statistik deutlich wird, trägt das Modell signifikant zur Erklärung des Einflusses der untersuchten Determinanten auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte bei (p-Wert < 2,20E-16). Mit einem $R^2 = 0,5828$ bzw. einem adjustierten $R^2 = 0,5344$ kann über 50% der Varianz der abhängigen Variable IWQ erklärt werden.

Auf die abhängige Variable nehmen in diesem Modell die Unternehmensgröße (MK), der Stimmrechtsanteil der Gründerfamilie (AGF), die Größe des Prüfungsausschusses (GPA) und die Pflicht zur Erstellung einer NFE (NFE) einen signifikanten Einfluss. Infolgedessen sind die Hypothesen 1, 10 und 11 zu bestätigen, die einen signifikanten, positiven Einfluss der Unternehmensgröße, der Größe des Prüfungsausschusses und der Pflicht zur Erstellung einer NFE auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung postulieren.¹⁵⁰² Demgegenüber kann Hypothese 7, die einen signifikanten, positiven Einfluss des Stimmrechtsanteils der Gründerfamilie vermutet, nicht bestätigt werden, da ein signifikanter, jedoch negativer Einfluss zu konstatieren ist.

¹⁵⁰¹ Die nachfolgenden Ergebnisse wurden mittels des Pakets *plm* der Statistiksoftware R berechnet. Für weitere Ausführungen zu diesem Paket vgl. Croissant und Millo (2008), S. 1–43.

¹⁵⁰² An dieser Stelle ist anzumerken, dass sich die nachfolgenden Ausführungen der Hypothesenüberprüfung von Forschungsfrage 1 stets nur auf die betrachtete abhängige Variable des Kapitels beziehen.

Modell IWQ				
Variable	Koeffizient	Standardfehler	T	p-Wert
Konstante	0,0593	0,1054	0,5620	0,5749
MK	0,0176	0,0047	3,7754	0,0002 ***
FKQ	0,0321	0,0492	0,6540	0,5141
ROE	-0,0073	0,0112	-0,6584	0,5112
ALT	0,0001	0,0002	0,3515	0,7257
FEI	-0,1768	0,0935	-1,8915	0,0604
MBV	-0,0013	0,0016	-0,7964	0,4270
AGF	-0,1429	0,0723	-1,9756	0,0499 *
BAR	0,0180	0,0163	1,1075	0,2698
BVT	-0,0090	0,0145	-0,6162	0,5387
GPA	0,0114	0,0053	2,1545	0,0327 *
NFE	0,0621	0,0092	6,7791	2,39E-10 ***
BM	0,0026	0,0299	0,0878	0,9302
CG	0,0808	0,0203	3,9790	0,0001 ***
CS	-0,0305	0,0229	-1,3359	0,1835
FR	-0,0645	0,0212	-3,0481	0,0027 **
ID	0,0239	0,0244	0,9802	0,3285
PH	0,0657	0,0353	1,8605	0,0647
TC	-0,0092	0,0349	-0,2630	0,7929
R ²	0,5828			
adjustiertes R ²	0,5344			
F-Statistik	12,0300*** (df = 18; 155) p-Wert < 2,20E-16			
Beobachtungen	174			
Signifikanz	*** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05			

Tabelle 38: Ergebnistabelle für das Modell Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung¹⁵⁰³

Größere Familienunternehmen stellen den Adressaten entsprechend mehr Informationen und in einer höheren Qualität zur Verfügung, was sich – wie erwartet – auf eine höhere Informationserwartung der Adressaten, aber auch auf eine bessere Ressourcenausstattung dieser Unternehmen zurückführen lässt.¹⁵⁰⁴ Bei den untersuchten Unternehmen handelt es sich stets um börsennotierte Familienunternehmen, die einerseits einen breiten Adressatenkreis besitzen, zugleich aber andererseits deutliche Divergenzen aufgrund der Unternehmensgröße aufweisen. Um diesen Unterschieden entgegenzuwirken sollte seitens des Gesetzgebers ein einheitlicher Berichtsrahmen für börsennotierte Unterneh-

¹⁵⁰³ Eigene Darstellung.

¹⁵⁰⁴ Auch bei Verwendung der Bilanzsumme als Operationalisierung für die Unternehmensgröße bleibt der signifikante, positive Einfluss auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte erhalten, vgl. Tabelle 78, Anhang J.

men eingeführt werden, der eine Mindestberichterstattung vorgibt.¹⁵⁰⁵ Diese Erkenntnis wird durch den signifikant positiven Einfluss der NFE auf die Berichterstattungsqualität bestärkt, da für Unternehmen, die zu Erstellung einer NFE verpflichtet sind, ebenfalls Mindestangaben definiert wurden.¹⁵⁰⁶ Die mit der Pflicht zur Erstellung einer NFE seitens des Gesetzgebers intendierte Verbesserung der nichtfinanziellen bzw. nachhaltigkeitsorientierten Berichterstattung zeigt folglich ebenfalls eine positive Ausstrahlungswirkung auf die Berichterstattung über immaterielle Werte.

Der Prüfungsausschuss als Gremium innerhalb des Aufsichtsrats ist für die Prüfung der Rechnungslegung und Überwachung des Rechnungslegungsprozesses zuständig und scheint infolgedessen für die in ihm tätigen Mitglieder einen Anreiz zur Verbesserung der Rechnungslegung und damit der Berichterstattung über immaterielle Werte zu implizieren. Entsprechend sollten mehr Unternehmen die Einrichtung eines Prüfungsausschusses evaluieren. Auch seitens des Gesetzgebers sollte darüber nachgedacht werden, ob eine Pflicht zur Einrichtung eines Prüfungsausschusses für Unternehmen eingeführt werden sollte. Diese Pflicht könnte beispielsweise an die Unternehmens- respektive Aufsichtsratsgröße geknüpft werden, da die Einrichtung eines Prüfungsausschusses erst vorteilhaft sein wird, wenn lediglich eine Teilmenge der Mitglieder des Aufsichtsrats in diesem tätig sind.

Der Stimmrechtsanteil der Gründerfamilie nimmt entgegen Hypothese 7 einen signifikanten, negativen Einfluss auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung. Mit einem größeren Anteil der stimmrechtsgewährenden Aktien in Besitz der Gründerfamilie sinkt entsprechend der Anreiz für die Familienunternehmen, Informationen über immaterielle Werte offenzulegen, da der Gründerfamilie als größerer Blockaktionär bereits intern etwaige Informationen zugänglich sind. Dementsprechend wird deutlich, dass der Gesetzgeber diese negative Beeinflussung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte durch verpflichtende Angaben regulieren sollte, da entsprechende Anreize, die einen positiven Einfluss vermuten lassen, – beispielsweise zur Reduzierung der Agenturkosten gemäß der Prinzipal-Agenten-Theorie – zu gering sind.

Für die weiteren Determinanten ist kein signifikanter Einfluss auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte zu konstatieren. Hingegen wird deutlich, dass bei den Kontrollvariablen Brancheneffekte gegenüber der Referenz-

¹⁵⁰⁵ Eine differenzierte Darstellung dieser Auswahl der Mindestangaben erfolgt im Zusammenhang mit den Handlungsempfehlungen in Kapitel 7.2.

¹⁵⁰⁶ Vgl. Kapitel 4.3.2.4.

kategorie *Information Technology* zu verzeichnen sind. Dabei weist die Branche *Consumer Goods* (CG) eine signifikant höhere Berichterstattungsqualität auf, während die Branche FIRE (FR) eine signifikant niedrigere Berichterstattungsqualität immaterieller Werte gegenüber der Referenzbranche *Information Technology* besitzt. Insbesondere für die Branche FIRE sind beispielsweise immaterielle Werte des Strukturkapitals von geringerer Bedeutung, wodurch möglicherweise seitens dieser Unternehmen auch weniger respektive in geringer Berichterstattungsqualität berichtet wird.

Grundlegend konnten für die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung bereits erste Erkenntnisse seitens des Einflusses der Determinanten festgestellt werden. Jedoch basieren diese Erkenntnisse nicht auf den spezifischen Differenzierungsmerkmalen der Kategorien immaterieller Werte oder des Verpflichtungsgrads der zugrunde liegenden Informationsinstrumente. Entsprechend erfolgt in den nachstehenden Kapiteln eine detaillierte Analyse unter Berücksichtigung ebendieser Differenzierungsmerkmale, um spezifischere Erkenntnisse ableiten zu können.

6.4.2.4 Determinanten der Berichterstattungsqualität des Humankapitals in der Unternehmensberichterstattung

Die Ergebnisse für das Modell Berichterstattungsqualität des Humankapitals in der Unternehmensberichterstattung (HIWQ) sind in Tabelle 39 dargestellt. Mittels dieses Modells werden die Determinanten, die die Qualität der Berichterstattung über das Humankapital in den freiwilligen und verpflichtenden Informationsinstrumenten beeinflussen, untersucht. Folglich analysiert dieses Modell, ob – wie auch nachfolgend bei der Analyse der Determinanten der Berichterstattungsqualität des Beziehungs- und Strukturkapitals – Einflussfaktoren in Abhängigkeit der Kategorie immaterieller Werte existieren.

Auch bei diesem Modell zeigt sich anhand der F-Statistik, dass das Modell einen signifikanten Erklärungsgehalt für den Einfluss der Determinanten liefert (p-Wert = 4,55E-16). Zudem zeigt sich durch $R^2 = 0,5058$ bzw. adjustiertes $R^2 = 0,4484$, dass über 44% der Varianz der abhängigen Variable HIWQ erklärt werden kann, wenngleich der Anteil gegenüber dem Modell der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung (IWQ) geringer ist.

Modell HIWQ					
Variablen	Koeffizient	Standardfehler	T	p-Wert	
Konstante	0,1504	0,1718	0,8755	0,3826	
MK	0,0139	0,0080	1,7293	0,0857	
FKQ	-0,0014	0,0643	-0,0224	0,9822	
ROE	-0,0030	0,0167	-0,1792	0,8581	
ALT	-0,0001	0,0002	-0,3702	0,7118	
FEI	-0,1952	0,1034	-1,8887	0,0608	
MBV	-0,0018	0,0025	-0,7134	0,4767	
AGF	-0,1489	0,1027	-1,4501	0,1490	
BAR	0,0298	0,0277	1,0757	0,2838	
BVT	-0,0177	0,0281	-0,6282	0,5308	
GPA	0,0171	0,0079	2,1706	0,0315	*
NFE	0,0936	0,0148	6,3104	2,78E-9	***
BM	0,0411	0,0396	1,0398	0,3000	
CG	0,1127	0,0311	3,6220	0,0004	***
CS	-0,0150	0,0429	-0,3501	0,7267	
FR	-0,0213	0,0269	-0,7948	0,4280	
ID	0,0244	0,0339	0,7178	0,4740	
PH	0,0973	0,0641	1,5175	0,1312	
TC	-0,0115	0,0700	-0,1641	0,8698	
R ²	0,5058				
adjustiertes R ²	0,4484				
F-Statistik	8,8130*** (df =18; 155)		p = 4,55E-16		
Beobachtungen	174				
Signifikanz	*** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05				

Tabelle 39: Ergebnistabelle für das Modell Berichterstattungsqualität Humankapital in der Unternehmensberichterstattung¹⁵⁰⁷

Es ist erneut zu konstatieren, dass die Variablen Größe des Prüfungsausschusses (GPA) und die Pflicht zur Erstellung einer NFE (NFE) einen signifikanten, positiven Einfluss auf die Berichterstattungsqualität nehmen. Folglich sind die Hypothesen 10 und 11 für dieses Modell erneut zu bestätigen, sodass die für das Modell IWQ erläuterten Zusammenhänge auf dieses Modell übertragbar sind. Der signifikante, positive Einfluss der Größe des Prüfungsausschusses auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte lässt sich folglich primär auf eine höhere Berichterstattungsqualität des Humankapitals zurückführen.¹⁵⁰⁸ Die Evaluierung der Einrichtung eines selbigen seitens der Unternehmen respektive die Pflicht zur Einrichtung eines Prüfungsausschusses seitens des Gesetzgebers

¹⁵⁰⁷ Eigene Darstellung.

¹⁵⁰⁸ Die nachfolgenden Ergebnisse der Determinanten der Berichterstattungsqualität des Beziehungs- und Strukturkapitals in den Kapiteln 6.4.2.5 und 6.4.2.6 werden diese Erkenntnis bestätigen.

sollten in Analogie zum vorangestellten Kapitel für die Verbesserung der Berichterstattungsqualität forciert werden. Der vermutete positive Einfluss der Pflicht zur NFE aufgrund der Mindestangaben über u. a. Arbeitnehmerbelange bestätigt sich auch für das Modell HIWQ, weshalb diese Vorgehensweise für zukünftige regulatorische Initiativen ebenfalls zu präferieren ist.

Demgegenüber entfällt der signifikante, positive Einfluss der Unternehmensgröße (MK) auf die Berichterstattungsqualität des Humankapitals, sodass Hypothese 1 für dieses Modell nicht bestätigt werden kann.¹⁵⁰⁹ Besonders im Vergleich zu den Ergebnissen des Forschungsstands ist diese Erkenntnis hervorzuheben, da alle Publikationen, die den Einfluss der Unternehmensgröße auf die Berichterstattungsqualität des Humankapitals analysieren, einen signifikanten, positiven Einfluss konstatieren.¹⁵¹⁰

In diesem Zusammenhang scheint der deutsche Forschungskontext von Familienunternehmen die Unterschiede in den Ergebnissen zu begründen. So zeigt sich bereits bei den deskriptiven Ergebnissen der Berichterstattungsqualität,¹⁵¹¹ dass in den Publikationen des Forschungsstands stets die höchste Berichterstattungsqualität für die Kategorie Humankapital und folglich eine hohe Bedeutung für die untersuchten Familienunternehmen vorliegt.¹⁵¹² Im Rahmen dieser Arbeit ist hingegen für das Beziehungskapital, gefolgt vom Humankapital, die höchste Berichterstattungsqualität zu konstatieren, was im Zusammenhang mit der Unternehmensgröße verdeutlicht, dass deutsche Familienunternehmen – unabhängig von der Unternehmensgröße und damit unabhängig von den zur Verfügung stehenden Ressourcen für die Unternehmensberichterstattung¹⁵¹³ – dem Humankapital nur bedingt eine hohe Relevanz beimessen.

Während eine hohe Berichterstattungsqualität des Humankapitals in der Unternehmensberichterstattung unabhängig von der Unternehmensgröße ein vorteilhaftes Szenario für den Adressaten darstellen würde, sollten die Unternehmen diese vorliegende durchschnittlich zurückhaltende Berichterstattungsqualität evaluieren, da Humankapital für jedwede Branchen sowie Unternehmens-

¹⁵⁰⁹ Auch unter der alternativen Operationalisierung der Unternehmensgröße mittels der Bilanzsumme verstetigt sich dieses Ergebnis, vgl. Tabelle 78, Anhang J.

¹⁵¹⁰ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 150; Kamardin et al. (2017), S. 3105; Muttakin et al. (2015), S. 225.

¹⁵¹¹ Vgl. Kapitel 6.3.2.

¹⁵¹² Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 149; Kamardin et al. (2017), S. 3104; Muttakin et al. (2015), S. 223.

¹⁵¹³ Wie sich in den Ausführungen der Ableitung der Hypothese 1 in Kapitel 5.3.3.1, die die einen positiven Einfluss der Unternehmensgröße auf die Berichterstattungsqualität postuliert, zeigte, stehen größeren Unternehmen mehr Ressourcen für die Unternehmensberichterstattung zur Verfügung, sodass auch mehr Informationen und/oder in höherer Qualität zu erwarten sind.

größen und folglich diese Informationen auch für die Adressaten von höchster Relevanz sind.

Weitere signifikante Determinanten liegen bei diesem Modell nicht vor. Die Branche *Consumer Goods* (CG) weist erneut gegenüber der Referenzbranche *Information Technology* eine signifikant höhere Berichterstattungsqualität des Humankapitals auf. Dieses Ergebnis verdeutlicht, dass obgleich die Branche *Information Technology* als Branche des tertiären Sektors, deren primäre Wertschöpfung aus dem Humankapital resultiert und folglich eine hohe Berichterstattungsqualität begründet, eine signifikant niedrigere Berichterstattungsqualität aufweist. In dieser Folge können die erwarteten Anreize, die eine Bereitstellung von Informationen beispielsweise aufgrund des Abbaus asymmetrischer Informationen (Prinzipal-Agenten-Theorie) oder zur Signalisierung von Qualität (Signalling-Theorie) begründen, nicht bestätigt werden, weshalb regulatorische Maßnahmen seitens der *Standardsetter* eine höhere Berichterstattungsqualität forcieren sollten. Weitere signifikante Brancheneffekte sind nicht zu erkennen.

6.4.2.5 Determinanten der Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals in der Unternehmensberichterstattung

In Tabelle 40 sind die Ergebnisse des Modells Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals in der Unternehmensberichterstattung (BIWQ) abgebildet. In diesem Modell werden die Einflussfaktoren auf die Qualität der Berichterstattung über das Beziehungskapital in den freiwilligen und verpflichtenden Informationsinstrumenten untersucht. Auch für dieses Modell ist auf Grundlage der F-Statistik mit einem p-Wert = 1,82E-5 ein signifikanter Einfluss der unabhängigen Variablen auf die abhängige Variable erkennbar. Wie das R^2 bzw. das adjustierte R^2 zeigen, können 28,26% respektive 19,93% der Varianz mittels des Modells erklärt werden.

Bei diesem Modell besitzt erneut die Unternehmensgröße (MK) einen positiven Einfluss auf die Berichterstattungsqualität.¹⁵¹⁴ Dieses Ergebnis bestätigt Hypothese 1, die einen signifikanten, positiven Einfluss der Unternehmensgröße auf die Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals postuliert. Größere Unternehmen berichten – möglicherweise aufgrund einer besseren Ressourcenausstattung, eines höheren Rechtfertigungsdrucks durch die Stakeholder oder

¹⁵¹⁴ Die Unternehmensgröße zeigt bei Operationalisierung mittels der Bilanzsumme ebenfalls einen signifikanten, positiven Einfluss auf die Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals, vgl. Tabelle 78, Anhang J.

eines potenziell größeren Netzwerks zu Stakeholdern wie beispielsweise Kunden, Lieferanten und Investoren – in einer höheren Berichterstattungsqualität über das Beziehungskapital.

Modell BIWQ					
Variablen	Koeffizient	Standardfehler	T	p-Wert	
Konstante	0,0235	0,1386	0,1695	0,8656	
MK	0,0264	0,0066	4,0000	9,78E-5	***
FKQ	0,1085	0,0486	2,2324	0,0270	*
ROE	-0,0165	0,0150	-1,0987	0,2736	
ALT	-6,34E-6	0,0002	-0,0275	0,9781	
FEI	-0,1263	0,1531	-0,8253	0,4105	
MBV	-0,0022	0,0021	-1,0629	0,2895	
AGF	-0,1226	0,0949	-1,2918	0,1983	
BAR	-0,0119	0,0120	-0,9922	0,3227	
BVT	-0,0121	0,0180	-0,6726	0,5022	
GPA	0,0060	0,0048	1,2585	0,2101	
NFE	0,0215	0,0090	2,3728	0,0189	*
BM	-0,0033	0,0495	-0,0675	0,9463	
CG	0,0519	0,0168	3,0894	0,0024	**
CS	0,0157	0,0223	0,7057	0,4814	
FR	-0,0259	0,0206	-1,2588	0,2100	
ID	0,0085	0,0306	0,2788	0,7807	
PH	-0,0118	0,0369	-0,3210	0,7487	
TC	0,0219	0,0297	0,7386	0,4613	
R ²	0,2826				
adjustiertes R ²	0,1993				
F-Statistik	3,3920*** (df = 18; 155) p = 1,82E-5				
Beobachtungen	174				
Signifikanz	*** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05				

Tabelle 40: Ergebnistabelle für das Modell Berichterstattungsqualität Beziehungskapital in der Unternehmensberichterstattung¹⁵¹⁵

Zudem weist das Modell BIWQ das durchschnittlich höchste Qualitätsniveau im Vergleich zum Human- und Strukturkapital auf,¹⁵¹⁶ wodurch die grundlegend hohe Bedeutung dieser Kategorie für die untersuchten Familienunternehmen bestätigt wird. Den Divergenzen zwischen den börsennotierten Unternehmen, für die grundlegend eine hohe Relevanz des Beziehungskapitals sowie ein hohes Informationsinteresse seitens der Adressaten zu erwarten ist, sollte folglich durch eine stets hohe Berichterstattungsqualität begegnet werden, was lediglich durch eine gesetzlich normierte Mindestberichterstattung reali-

¹⁵¹⁵ Eigene Darstellung.

¹⁵¹⁶ Vgl. Kapitel 6.3.2.

siert werden kann. Die positive Wirkung dieser Mindestanforderung zeigt sich beim Modell BIWQ erneut durch den abermals signifikanten, positiven Einfluss der Pflicht zur Erstellung einer NFE (NFE), wodurch zugleich Hypothese 11 bestätigt wird.

Zusätzlich besteht auch für die Unternehmensverschuldung (FKQ) ein signifikanter, positiver Einfluss auf BIWQ. Entsprechend begegnen Familienunternehmen der steigenden Unternehmensverschuldung auf Basis der Fremdkapitalquote mit einer höheren Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals. Dieses Verhalten begründet sich auf Grundlage der Signalling-Theorie, die die Signalisierung von Qualität durch den Abbau asymmetrischer Informationen gegenüber den Stakeholdern erklärt. Insbesondere da das Beziehungskapital Informationen über respektive für Investoren (Investorenkapital) inkludiert, können für die Unternehmen durch die höhere Berichterstattungsqualität Vorteile für zukünftige Finanzierungen resultieren, denen die Unternehmen mittels höherer Berichterstattungsqualität begegnen. Für die Adressaten, wie beispielsweise Eigen- und Fremdkapitalinvestoren, gilt es dieses Verhalten der Unternehmen zu antizipieren und zu evaluieren, indem Veränderungen im Berichterstattungsverhalten im Verhältnis zu fundamentalen Kennzahlen wie der Fremdkapitalquote betrachtet werden.

Der signifikante, positive Einfluss der Variable Größe des Prüfungsausschusses (GPA) konnte zudem nicht mehr bestätigt werden, sodass Hypothese 10 für das Modell BIWQ nicht zu bestätigen ist. Es ist daher anzunehmen, dass der Prüfungsausschuss nur selektive Informationen respektive primär Informationen des Humankapitals positiv beeinflusst.¹⁵¹⁷ Kontrastierend bestätigen die beiden Publikationen des Forschungsstands, die zugleich die Berichterstattungsqualität der Kategorien sowie den Einfluss der Bildung eines Prüfungsausschusses analysieren, einen signifikanten, positiven Einfluss ebendieses für die drei Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital.¹⁵¹⁸ Dieses abweichende Ergebnis bestätigt einerseits, dass die Ergebnisse, gegebenenfalls aufgrund abweichender Corporate Governance-Regulierungen, nicht vorbehaltlos auf einen anderen Länderkontext übertragen werden können und folglich Inter-Ländervergleiche notwendig sind. Andererseits sollte seitens der Unternehmen und/oder des Gesetzgebers eine weitere Professionalisierung des Aufsichtsrats respektive der Mitglieder des Prüfungsausschusses – über das gemäß § 107 Abs. 4 AktG i. V. m. § 100 Abs. 5 AktG geforderte Mitglied mit Fi-

¹⁵¹⁷ Dies bestätigt sich auch bei der Analyse der nachfolgenden Modelle.

¹⁵¹⁸ Vgl. Mubarik et al. (2019), S. 150; Muttakin et al. (2015), S. 223.

nanzexpertise hinaus – forciert werden, um weitere positive Wirkungen auf die Berichterstattungsqualität entfalten zu können.¹⁵¹⁹

Weitere Determinanten, die einen signifikanten Einfluss auf die Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals haben, sind nicht zu konstatieren. Hingegen zeigt sich, dass die Branche *Consumer Goods* (CG) gegenüber der Branche *Information Technology* erneut eine signifikant höhere Berichterstattungsqualität aufweist. Dieses Ergebnis könnte aus einer potenziell geringeren Relevanz von Beziehungen zu Lieferanten für Unternehmen der Branche *Information Technology* resultieren.

6.4.2.6 Determinanten der Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals in der Unternehmensberichterstattung

In Tabelle 41 sind die Ergebnisse zur Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals in der Unternehmensberichterstattung abgebildet. Auch bei diesem Modell zeigt sich eine signifikante F-Statistik mit einem p-Wert $< 2,20\text{E-}16$, sodass den unabhängigen Variablen ein Erklärungsbeitrag attestiert werden kann. Auf Grundlage des adjustierten R^2 können 45,56% der Varianz der abhängigen Variable SIWQ erklärt werden.

Die Ergebnisse dieses Modells unterscheiden sich partiell von den bisher diskutierten Ergebnissen der vorangestellten Modelle. Es zeigt sich erneut, dass die Unternehmensgröße (MK) und die Pflicht zur Erstellung einer NFE (NFE) einen signifikanten, positiven Einfluss auf die Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals nehmen.¹⁵²⁰ Dementsprechend sind die Hypothesen 1 und 11, die einen signifikanten, positiven Einfluss dieser Determinanten auf die Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals in der Unternehmensberichterstattung postulieren, zu bestätigen. Die Pflicht zur Erstellung einer NFE wurde folglich für alle Kategorien immaterieller Werte mit einem signifikanten und positiven Einfluss auf die Berichterstattungsqualität in der Unternehmensberichterstattung identifiziert.

¹⁵¹⁹ So plädieren u. a. auch Theisen (2018) und Steller (2011) für eine weitere Professionalisierung des Aufsichtsrats durch beispielsweise eine Spezifizierung des Anforderungsprofils oder auch eine Abkehr der Aufsichtsrats Tätigkeit im Nebenamt, vgl. Theisen (2018), S. 296; Steller (2011), S. 273.

¹⁵²⁰ Bei Operationalisierung der Unternehmensgröße mittels Bilanzsumme zeigt sich ebenfalls ein signifikanter, positiver Einfluss auf die Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals, vgl. Tabelle 78, Anhang J.

Modell SIWQ					
Variablen	Koeffizient	Standardfehler	T	p-Wert	
Konstante	-0,0026	0,1582	-0,0162	0,9871	
MK	0,0153	0,0073	2,0889	0,0384	*
FKQ	0,0234	0,0562	0,4163	0,6778	
ROE	-0,0076	0,0148	-0,5109	0,6101	
ALT	0,0002	0,0003	0,8243	0,4110	
FEI	-0,1708	0,0788	-2,1674	0,0317	*
MBV	-0,0005	0,0021	-0,2457	0,8063	
AGF	-0,1501	0,0703	-2,1362	0,0342	*
BAR	0,0269	0,0192	1,4033	0,1625	
BVT	0,0043	0,0193	0,2221	0,8245	
GPA	0,0092	0,0063	1,4643	0,1451	
NFE	0,0574	0,0073	7,8844	5,26E-13	***
BM	-0,0280	0,0387	-0,7233	0,4706	
CG	0,0719	0,0263	2,7293	0,0071	**
CS	-0,0728	0,0322	-2,2585	0,0253	*
FR	-0,1257	0,0394	-3,1879	0,0017	**
ID	0,0337	0,0286	1,1809	0,2394	
PH	0,0857	0,0366	2,3402	0,0205	*
TC	-0,0236	0,0357	-0,6624	0,5087	
R ²	0,5122				
adjustiertes R ²	0,4556				
F-Statistik	9,0430*** (df=18; 155) p-Wert < 2,20E-16				
Beobachtungen	174				
Signifikanz	*** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05				

Tabelle 41: Ergebnistabelle für das Modell Berichterstattungsqualität Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung¹⁵²¹

Größere Unternehmen stellen entsprechend mehr Informationen respektive Informationen in einer höheren Qualität über das Strukturkapital zur Verfügung, was möglicherweise auf eine höhere Relevanz dieser Informationen bei größeren Unternehmen zurückzuführen ist, da beispielsweise ein höherer Grad der Prozessstandardisierung (Prozesskapital) und folglich mehr Informationen über diese vorliegen oder mehr Innovationsaktivitäten (Innovationskapital) durchgeführt werden. Der potenziell höhere Rechtfertigungsdruck gemäß der Stakeholder-Theorie gegenüber den Adressaten bei größeren Unternehmen könnte ebenfalls für die höhere Berichterstattungsqualität ursächlich sein. Da hingegen auch bei kleineren Unternehmen durchaus wichtige Informationen über das Strukturkapital für die Adressaten vorliegen, die gegebenenfalls aus Wettbewerbsgesichtspunkten, insbesondere bei den Informationen über das In-

¹⁵²¹ Eigene Darstellung.

novationskapital zurückgehalten werden, erscheint erneut eine Ausweitung der gesetzlich normierten Mindestberichterstattung als eine Möglichkeit zur Verbesserung der Berichterstattungsqualität. Die positive Wirkung der Pflicht zur Erstellung der NFE bestätigt diese Implikation.

Die Hypothesen 5 und 7, die einen positiven Einfluss der Forschungs- und Entwicklungsintensität (FEI) sowie des Stimmrechtsanteils der Gründerfamilie (AGF) auf die Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals in der Unternehmensberichterstattung annehmen, sind nicht zu bestätigen, da zwar ein signifikanter Einfluss dieser Determinanten vorliegt, die Wirkungsrichtung hingegen diametral verläuft. Familienunternehmen weisen folglich mit steigender Forschungs- und Entwicklungsintensität eine geringere Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals auf, was sich auf ein vorsichtiges Berichterstattungsverhalten, spezifisch von Informationen über das Innovationskapital, aufgrund zu erwartender Wettbewerbsnachteile gegenüber Wettbewerbern, wenn sensible Informationen veröffentlicht werden, zurückführen lässt. Hingegen können diese Informationen für die Stakeholder, wie beispielsweise Investoren, von großer Bedeutung sein, um die zukünftigen Zahlungsströme abschätzen zu können.

Die Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals sinkt mit steigender Beteiligung der Gründerfamilie an Aufsichtsrat und Vorstand entgegen der Erwartung gemäß Hypothese 7, die einen positiven Einfluss postuliert. Damit zeigt sich, dass der signifikante, negative Einfluss der unabhängigen Variable AGF auf die abhängige Variable IWQ¹⁵²² primär aus dem Einfluss auf die Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals resultiert. Dieses Ergebnis stimmt mit den bisherigen Erkenntnissen und Argumentationen des Forschungsstands überein, nachdem die Gründerfamilie durch bereits intern zur Verfügung stehende Informationen über die Unternehmensführungsorgane weniger Informationen für externe Adressaten bereitstellen. Dieses Ergebnis bestätigt zudem, dass die Gründerfamilie respektive größere Anteilseigner einen negativen Einfluss auf die seitens der Unternehmen zur Verfügung gestellten Informationen respektive deren Qualität nehmen. Da dieses Verhalten lediglich für die Kategorie Strukturkapital zu konstatieren ist, versuchen diese Anteilseigner möglicherweise das Eigentum aus Wettbewerbsgesichtspunkten durch diesen Einfluss zu schützen, da aus sensiblen Informationen über Innovationsaktivitäten etwaige Wettbewerbsnachteile resultieren können.

¹⁵²² Vgl. Tabelle 38, S. 268.

Als adäquater Lösungsmechanismus, um eine hohe Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals in der Unternehmensberichterstattung obgleich der negativen Einflüsse der Forschungs- und Entwicklungsintensität und des Stimmrechtsanteils der Gründerfamilie zu ermöglichen, erscheint erneut die gesetzliche Normierung des Mindestumfangs der zur Verfügung gestellten Informationen über das Strukturkapital zweckdienlich. Ferner bestünde eine Möglichkeit zur Abmilderung des negativen Einflusses der Gründerfamilie respektive großer Anteilseigner durch die Ausgestaltung geeigneter Corporate Governance-Mechanismen. So könnte die Überwachung der Unternehmensberichterstattung durch unabhängige Mitglieder im Prüfungsausschuss, die entsprechend keine Beteiligung respektive nur eine geringe Beteiligung am Unternehmen besitzen, sichergestellt werden.

Die Größe des Prüfungsausschusses (GPA) zeigt – wie schon bei der Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals – keinen signifikanten Einfluss, was die Vermutung einer selektiven und zugleich positiven Beeinflussung der Berichterstattungsqualität von Humankapitalinformationen bestätigt und die im vorangestellten Kapitel geforderte Evaluierung der gesetzlichen Bestimmung zur Einrichtung eines Prüfungsausschusses respektive der Professionalisierung der Mitglieder (Finanzexpertise) bestätigt. Auch die weiteren Determinanten weisen keinen signifikanten Einfluss auf.

Gegenüber der Referenzbranche *Information Technology* zeigen sich signifikante Unterschiede bei vier Branchen. So ist für die Branchen *Consumer Goods* (CG) und *Pharma & Healthcare* (PH) eine signifikant höhere Berichterstattungsqualität zu konstatieren, während für die Branchen *Consumer Services* (CS) und FIRE (FR) eine signifikant niedrigere Berichterstattungsqualität vorliegt. Dieses Ergebnis bestätigt die in den deskriptiven Ergebnissen erläuterten Branchenunterschiede, die beispielsweise auf eine geringere Relevanz von Innovationsaktivitäten (Innovationskapital) für die Branchen *Consumer Services* und FIRE zurückzuführen sind, während das Geschäftsmodell von Unternehmen der Branche *Pharma & Healthcare* in besonderem Maße von Innovationsaktivitäten und regulierten Prozessen geprägt ist. Die Branche *Consumer Goods* konnte über alle Kategorien immaterieller Werte eine signifikant höhere Berichterstattungsqualität als die Referenzbranche *Information Technology* aufweisen. Für die Unternehmen dieser Branche sind immaterielle Werte unabhängig der Kategorie von hoher Relevanz, wodurch auf Grundlage der Prinzipal-Agenten-Theorie ein hoher Anreiz zum Abbau asymmetrischer Informationen zur Reduzierung der Agenturkosten besteht.

6.4.2.7 Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten

Die Ergebnisse der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten zeigt Tabelle 42. Für die unabhängigen Variablen wird – wie die signifikante F-Statistik mit einem $p < 2,20E-16$ verdeutlicht – ein Erklärungsgehalt bescheinigt. Der Anteil der erklärten Varianz der abhängigen Variable PIWQ auf Grundlage des R^2 bzw. adjustierten R^2 beträgt 66,60% respektive 62,72%.

Modell PIWQ				
Variablen	Koeffizient	Standardfehler	T	p-Wert
Konstante	0,0611	0,1130	0,5413	0,5891
MK	0,0128	0,0053	2,4275	0,0164 *
FKQ	0,0605	0,0403	1,5003	0,1356
ROE	-0,0201	0,0120	-1,6793	0,0951
ALT	-0,0001	0,0003	-0,1941	0,8463
FEI	-0,0464	0,0781	-0,5948	0,5529
MBV	-0,0032	0,0016	-2,0270	0,0444 *
AGF	-0,0448	0,0622	-0,7198	0,4727
BAR	-0,0048	0,0114	-0,4238	0,6723
BVT	-0,0011	0,0133	-0,0842	0,9330
GPA	0,0086	0,0050	1,7382	0,0842
NFE	0,0846	0,0058	14,6147	2,00E-16 ***
BM	-0,0114	0,0418	-0,2727	0,7854
CG	0,0422	0,0230	1,8376	0,0680
CS	-0,0249	0,0241	-1,0343	0,3026
FR	-0,0391	0,0280	-1,3951	0,1650
ID	0,0253	0,0239	1,0563	0,2925
PH	0,0531	0,0342	1,5508	0,1230
TC	0,0023	0,0246	0,0945	0,9248
R^2	0,6660			
adjustiertes R^2	0,6272			
F-Statistik	17,1700*** (df=18; 155) p-Wert < 2,20E-16			
Beobachtungen	174			
Signifikanz	*** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05			

Tabelle 42: Ergebnistabelle für das Modell Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten¹⁵²³

Auch auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten kann den Determinanten der Unternehmensgröße (MK) sowie der Pflicht zur Erstellung einer NFE (NFE) ein signifikanter,

¹⁵²³ Eigene Darstellung.

positiver Einfluss konstatiert werden. In dieser Folge sind die Hypothesen 1 und 11, die diesen signifikanten, positiven Einfluss dieser Determinanten postulieren, erneut zu bestätigen. Im Zusammenhang mit der Unternehmensgröße kann weiterhin auch ein signifikanter, positiver Einfluss auf die Berichterstattungsqualität bei Operationalisierung über die Bilanzsumme bestätigt werden.¹⁵²⁴ Da sowohl die Unternehmensgröße¹⁵²⁵ als auch die Pflicht zur Erstellung einer NFE gesetzlich kodifizierte Einflussgrößen darstellen, kann der seitens des Gesetzgebers intendierte positive Einfluss auf die Berichterstattungsqualität bei steigender Unternehmensgröße und Pflicht zur Erstellung einer NFE auf die verpflichtenden Informationsinstrumente mittels des Modells PIWQ bestätigt werden.

Zusätzlich weist das Marktwert-Buchwert-Verhältnis (MBV) einen signifikanten, negativen Einfluss auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten auf. Demgegenüber postuliert Hypothese 6, dass diese Determinante einen signifikanten, positiven Einfluss auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte nimmt, sodass diese Hypothese trotz des signifikanten, jedoch diametralen Einflusses nicht bestätigt werden kann. Der negative Einfluss eines steigenden Marktwert-Buchwert-Verhältnisses konterkariert die theoriegeleiteten Erklärungsansätze der Prinzipal-Agenten-Theorie, nach der aufgrund der höheren Informationsasymmetrie durch u. a. nicht-bilanzierte immaterielle Werte mehr Informationen zur Reduzierung der Agenturkosten zur Verfügung gestellt werden.

Dieses Resultat bestärkt die seit jeher im wissenschaftlichen Diskurs vorherrschende Diskussion, dass immaterielle Werte in der Finanzberichterstattung trotz zunehmender Relevanz unzureichend abgebildet werden.¹⁵²⁶ Entsprechend sollten zukünftige Initiativen des IASB weiterhin die Überarbeitung der bestehenden Definitions- und Ansatzkriterien forcieren, um den Adressaten ein umfassendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Unternehmen, insbesondere von immateriellen Werten, zu ermöglichen. Besonders Unternehmen mit einem hohen Marktwert-Buchwert-Verhältnis sollten für die Adressaten zusätzliche Informationen über nicht-bilanzierte immaterielle Werte in der Finanzberichterstattung zur Verfügung stellen, die dieses Marktwert-

¹⁵²⁴ Vgl. Tabelle 78, Anhang J.

¹⁵²⁵ Es sei angemerkt, dass die Größenklassen gemäß § 267 HGB, welche den Berichterstattungsumfang determinieren, die Bilanzsumme neben den Umsatzerlösen und der durchschnittlichen Anzahl der Arbeitnehmer beinhalten. Zudem ist davon auszugehen, dass Unternehmen mit einer größeren Marktkapitalisierung auch eine grundlegend höhere Bilanzsumme, Umsatzerlöse sowie eine höhere durchschnittliche Anzahl an Arbeitnehmern umfassen.

¹⁵²⁶ Vgl. die Ausführungen in Kapitel 4.3.1.

Buchwert-Verhältnis begründen. Gerade die Offenlegung von Informationen in der Finanzberichterstattung ermöglicht eine bessere Informationsverknüpfung sowie eine Reduzierung entsprechender Informationsasymmetrien (Prinzipal-Agenten-Theorie) und die Signalisierung einer hohen Qualität – i. S. d. Fähigkeit zukünftige Zahlungsströme mittels dieser immateriellen Werte generieren zu können – (Signalling-Theorie).

Weitere signifikante Determinanten sind nicht zu verzeichnen. Auch signifikante Unterschiede zwischen den Branchen existieren nicht, was darauf hindeutet, dass die primären Unterschiede zwischen den Branchen in den bisherigen Modellen der Unternehmensberichterstattung aus zur Verfügung gestellten Informationen in den freiwilligen Informationsinstrumenten resultieren.

6.4.2.8 Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten

Die Ergebnisse des Modells Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten sind in Tabelle 43 dargestellt. Es wird anhand der F-Statistik mit einem p-Wert = 8,75E-7 erneut deutlich, dass für die unabhängigen Variablen ein Einfluss und Erklärungsbeitrag auf die abhängige Variable existiert. Mittels dieses Modells können 31,81% respektive 23,89% der Varianz der abhängigen Variable FIWQ erklärt werden, wie ein $R^2 = 0,3181$ bzw. ein adjustiertes $R^2 = 0,2389$ verdeutlichen.

Es zeigt sich, dass erneut die Unternehmensgröße (MK) einen signifikanten, positiven Einfluss auf die Berichterstattungsqualität nimmt, sodass größere Familienunternehmen eine höhere Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten aufweisen und folglich Hypothese 1, die ebendiesen Einfluss postuliert, für dieses Modell bestätigt ist.¹⁵²⁷ Wenngleich die Unternehmen mit steigender Unternehmensgröße und einer daraus resultierenden besseren Ressourcenausstattung eine höhere Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten aufweisen, erschwert die Bereitstellung der relevanten Informationen außerhalb der Finanzberichterstattung die Informationsverknüpfung für den Adressaten. Die Unternehmen sollten dementsprechend wesentliche, zusätzliche Informationen über immaterielle Werte, die ausschließlich in den freiwilligen Informationsinstrumenten bereitgestellt werden, in der Finanzberichterstattung veröffentlichen respektive auf diese verweisen. Zugleich könnten In-

¹⁵²⁷ Dieser signifikante, positive Einfluss wird ebenfalls bei alternativer Operationalisierung mittels Bilanzsumme deutlich, vgl. Tabelle 78, Anhang J.

formationsdopplungen in den verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumenten¹⁵²⁸ durch diese Vorgehensweise eliminiert werden, wodurch einem *Information Overload* seitens der Adressaten begegnet wird.

Modell FIWQ					
Variablen	Koeffizient	Standardfehler	T	p-Wert	
Konstante	-0,0399	0,1322	-0,3018	0,7632	
MK	0,0160	0,0059	2,7202	0,0073	**
FKQ	-0,0743	0,0509	-1,4604	0,1462	
ROE	0,0207	0,0123	1,6915	0,0927	
ALT	0,0002	0,0003	0,6694	0,5042	
FEI	-0,1595	0,0679	-2,3504	0,0200	*
MBV	0,0026	0,0019	1,3464	0,1802	
AGF	-0,1921	0,0693	-2,7733	0,0062	**
BAR	-0,0001	0,0229	-0,0057	0,9955	
BVT	-0,0573	0,0215	-2,6617	0,0086	**
GPA	0,0034	0,0057	0,6013	0,5485	
NFE	-0,0229	0,0108	-2,1310	0,0347	*
BM	0,1043	0,0435	2,4001	0,0176	*
CG	0,0801	0,0355	2,2540	0,0256	*
CS	0,0118	0,0381	0,3111	0,7562	
FR	-0,0498	0,0188	-2,6454	0,0090	**
ID	0,0065	0,0208	0,3099	0,7571	
PH	-0,0104	0,0367	-0,2830	0,7775	
TC	-0,0037	0,0252	-0,1450	0,8849	
R ²	0,3181				
adjustiertes R ²	0,2389				
F-Statistik	4,0160*** (df=18; 155)		p-Wert = 8,75E-7		
Beobachtungen	174				
Signifikanz	*** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05				

Tabelle 43: Ergebnistabelle für das Modell Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten¹⁵²⁹

Die Forschungs- und Entwicklungsintensität (FEI) weist einen signifikanten, negativen Einfluss auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten auf. Dementsprechend kann Hypothese 5, die einen signifikanten, positiven Einfluss annimmt, nicht bestätigt werden. Unternehmen reduzieren mit steigender Forschungs- und Entwicklungsintensität die Berichterstattungsqualität. Da beim Modell PIWQ¹⁵³⁰ zugleich kein signifikanter, positiver Einfluss vorliegt, ist anzunehmen, dass

¹⁵²⁸ Vgl. Kapitel 6.3.2.6.

¹⁵²⁹ Eigene Darstellung.

¹⁵³⁰ Vgl. Tabelle 42, S. 280.

die gesamte Berichterstattungsqualität sinkt.¹⁵³¹ Unter Berücksichtigung des ebenfalls signifikant negativen Einflusses der Forschungs- und Entwicklungsintensität auf die Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals¹⁵³² lässt sich schlussfolgern, dass primär Informationen über das Strukturkapital in den freiwilligen Informationsinstrumenten mit steigender Intensität reduziert, hingegen nicht in die verpflichtenden Informationsinstrumente verlagert werden. Diese Tendenz der Verringerung der Berichterstattungsqualität bei steigender Forschungs- und Entwicklungsintensität sollten die Unternehmen zukünftig nicht fortsetzen, sondern die wesentlichen Informationen von den freiwilligen in die verpflichtenden Informationsinstrumente verschieben respektive auf zusätzliche Informationen verweisen, wodurch eine bessere Informationsverknüpfung für den Adressaten ermöglicht wird.

Hypothese 7, welche einen signifikanten, positiven Einfluss des Stimmrechtsanteils der Gründerfamilie (AGF) postuliert, kann, obwohl der Stimmrechtsanteil der Gründerfamilie einen signifikanten Einfluss nimmt, nicht bestätigt werden, da der Koeffizient ein negatives Vorzeichen aufweist, sodass ein – entgegen der Erwartung – negativer Einfluss vorliegt. Dieser negative Einfluss eines steigenden Stimmrechtsanteils zeigte sich bereits bei der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte¹⁵³³ und des Strukturkapitals¹⁵³⁴ in der Unternehmensberichterstattung, sodass lediglich die Qualität der Berichterstattung in den freiwilligen Informationsinstrumenten gemindert, nicht jedoch eine Verschiebung in die verpflichtenden Informationsinstrumente erfolgt.

Hingegen kann Hypothese 9 bestätigt werden, da die Beteiligung der Gründerfamilie am Vorstand (BVT) – wie erwartet – einen signifikanten, negativen Einfluss auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten nimmt. Da sowohl der Stimmrechtsanteil der Gründerfamilie als auch die Beteiligung der Gründerfamilie am Vorstand einen negativen Einfluss auf die Berichterstattungsqualität in den freiwilligen Informationsinstrumenten nimmt und zugleich keine Verschiebung in die verpflichtenden Informationsinstrumente deutlich wird,¹⁵³⁵ könnte diese Einflussnahme

¹⁵³¹ Bei Betrachtung des Modells IWQ in Tabelle 38 wird deutlich, dass die Forschungs- und Entwicklungsintensität mit einem negativen Koeffizienten und einem p-Wert = 0,0604 nur knapp das Signifikanzniveau von 5% überschritten hat, was ebenfalls diese Behauptung bestärkt.

¹⁵³² Vgl. Tabelle 41, S. 277.

¹⁵³³ Vgl. Tabelle 38, S. 268.

¹⁵³⁴ Vgl. Tabelle 41, S. 277.

¹⁵³⁵ Dass keine Verschiebung in die verpflichtenden Informationsinstrumente erfolgt, zeigt sich durch keinen positiven und signifikanten Einfluss von AGF und BVT beim Modell PIWQ in Tabelle 42, S. 280. Vielmehr zeigt sich beim Modell IWQ ein signifikanter, negativer Einfluss des Stimmrechtsanteils der Gründerfamilie, vgl. Tabelle 38, S. 268.

dem Schutz des Eigentums der Gründerfamilie dienen. Wettbewerber erhalten entsprechend weniger Informationen über immaterielle Werte, die einen positiven Einfluss auf die zukünftige Geschäftsentwicklung nehmen können,¹⁵³⁶ wodurch potenziell weniger Wettbewerbsnachteile resultieren. Die Unternehmen sollten entsprechende Corporate Governance-Mechanismen zur Abmilderung dieser Effekte einrichten, um den Adressaten zweckadäquate Informationen zur Verfügung zu stellen. Insbesondere die Einrichtung eines Prüfungsausschusses aus unabhängigen Mitgliedern (ohne Stimmrechtsbeteiligung und ohne Bezug zur Gründerfamilie), der als Bestandteil des Aufsichtsrats den Vorstand überwacht, könnte diesen negativen Einfluss verringern respektive eine Verschiebung der aus den freiwilligen Informationsinstrumenten möglicherweise entfernten relevanten Information in die Finanzberichterstattung fordern, um die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung konstant zu halten.

Auch Hypothese 11, die einen positiven Einfluss der Pflicht zur Erstellung einer NFE (NFE) auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten postuliert, kann nicht bestätigt werden, da ein diametraler, negativer Einfluss auf die Berichterstattungsqualität existiert. Unter Berücksichtigung der Ergebnisse der bisherigen Modelle ist entsprechend zu konstatieren, dass die Berichterstattungsqualität der Familienunternehmen durch die Pflicht zur Erstellung einer NFE positiv beeinflusst wird, jedoch zunehmend Informationen von den freiwilligen Informationsinstrumenten in die verpflichtenden Informationsinstrumente verschoben werden. Infolgedessen bestätigt sich nicht nur der inhaltlich positive Einfluss auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte, indem durch die Pflicht zur NFE eine höhere Berichterstattungsqualität in allen Kategorien vorliegt, sondern auch ein positiver Einfluss der NFE, da zunehmend mehr wesentliche Informationen über immaterielle Werte und in einer höheren Qualität in der Finanzberichterstattung bereitgestellt werden.

Weitere signifikante Determinanten sind nicht zu konstatieren. Die Branche *Basic Materials* (BM) sowie erneut die Branche *Consumer Goods* (CG) haben gegenüber der Referenzbranche *Information Technology* eine signifikant höhere Berichterstattungsqualität. Zugleich weist die Branche FIRE (FR) eine signifikant geringere Berichterstattungsqualität gegenüber der Branche *Information Technology* auf.

¹⁵³⁶ Vgl. die Ausführungen in Kapitel 3.4.

6.4.2.9 Zusammenfassung der Erkenntnisse der Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte

In Tabelle 44 sind die Ergebnisse der Hypothesenüberprüfung von Forschungsfrage 1, die die Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte untersucht, dargestellt. Für die sechs Modelle mit den abhängigen Variablen IWQ, HIWQ, BIWQ, SIWQ, PIWQ und FIWQ lagen hierbei identische Wirkungsvermutungen der Determinanten vor. Die Einordnung der Ergebnisse in den Forschungsstand basiert lediglich auf dem Vergleich der Modelle IWQ, HIWQ, BIWQ und SIWQ, da zu den Modellen PIWQ und FIWQ bislang keine äquivalenten Analysen – entsprechend des Verpflichtungsgrads der Informationsinstrumente – vorliegen. Des Weiteren existieren für die unabhängigen Variablen Forschungs- und Entwicklungsintensität (FEI), Marktwert-Buchwert-Verhältnis (MBV) sowie Pflicht zur Erstellung einer NFE (NFE) keine vergleichbaren Ergebnisse im Forschungsstand.

Hypothese	Determinante	Wirkungsvermutung	IWQ	HIWQ	BIWQ	SIWQ	PIWQ	FIWQ
1	MK	+	✓	o	✓	✓	✓	✓
2	FKQ	+	o	o	✓	o	o	o
3	ROE	+	o	o	o	o	o	o
4	ALT	+	o	o	o	o	o	o
5	FEI	+	o	o	o	⊥	o	⊥
6	MBV	+	o	o	o	o	⊥	o
7	AGF	+	⊥	o	o	⊥	o	⊥
8	BAR	–	o	o	o	o	o	o
9	BVT	–	o	o	o	o	o	✓
10	GPA	+	✓	✓	o	o	o	o
11	NFE	+	✓	✓	✓	✓	✓	⊥
✓ Hypothese bestätigt / ⊥ signifikanter, diametraler Einfluss / o kein signifikanter Befund								

Tabelle 44: Übersicht über die Ergebnisse der Hypothesenüberprüfung der Determinanten (Forschungsfrage 1)¹⁵³⁷

Der positive Einfluss der Unternehmensgröße (MK) auf die Berichterstattungsqualität (Hypothese 1) konnte für die Mehrzahl der Modelle bestätigt werden – sowohl unter Verwendung der Marktkapitalisierung als auch der Bilanzsumme als Operationalisierung für die Unternehmensgröße –, wodurch robuste Ergebnisse sichergestellt werden. Lediglich auf die Berichterstattungsqualität des Humankapitals (HIWQ) zeigte sich ein statistisch nicht signifikanter, wenngleich positiver Einfluss. Es ist daher anzunehmen, dass die bessere Ressourcenaus-

¹⁵³⁷ Eigene Darstellung.

stattung größerer Familienunternehmen und das daraus resultierende Absinken der relativen Kosten für zusätzliche Informationen einen positiven Einfluss auf die Berichterstattungsqualität dieser Unternehmen nehmen. Dieses Ergebnis bestätigt die bisherigen Erkenntnisse des Forschungsstands, die alle ebenfalls einen positiven Einfluss für die Unternehmensgröße konstatieren.¹⁵³⁸

Für die Fremdkapitalquote (FKQ) konnte demgegenüber lediglich für die Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals ein positiver Einfluss bestätigt werden. Aus diesem Ergebnis lässt sich ableiten, dass die Unternehmen eine hohe Qualität gegenüber den Stakeholdern, insbesondere den Investoren, signalisieren wollen (Signalling-Theorie), wenn eine hohe Fremdkapitalquote vorliegt, um beispielsweise bessere Konditionen für die zukünftige Kapitalbeschaffung zu erhalten. Während im Forschungsstand ambivalente Ergebnisse zur Wirkungsrichtung der Verschuldung vorliegen, die hingegen primär signifikant sind, richten deutsche Familienunternehmen lediglich die Berichterstattung über das Beziehungskapital, welches über das Investorenkapital einen direkten Bezug zur Fremdkapitalquote besitzt, auf die Fremdkapitalquote aus.

Die Hypothesen 3 und 4, die einen signifikanten, positiven Einfluss der Unternehmensprofitabilität (ROE) und des Unternehmensalters (ALT) auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte postulieren, können hingegen für kein Modell bestätigt werden. Die Familienunternehmen versuchen entsprechend weder bei einer hohen Profitabilität über die Unternehmensberichterstattung eine zusätzliche Signalisierung der Qualität vorzunehmen (Signalling-Theorie), noch mit steigendem Unternehmensalter dem zunehmenden Rechtfertigungsdruck aufgrund einer größeren Anzahl von Stakeholdern gerecht zu werden (Stakeholder-Theorie). Auch diese Ergebnisse sind gegenüber dem Forschungsstand hervorzuheben, bei dem primär signifikante, positive Einflüsse dieser Determinanten auf die Berichterstattungsqualität zu konstatieren sind.

Für die Forschungs- und Entwicklungsintensität (FEI) kann der gemäß Hypothese 5 zu erwartende signifikant positive Einfluss für kein Modell bestätigt werden. Jedoch zeigt sich auf die Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals in der Unternehmensberichterstattung (SIWQ) und die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten (FIWQ) ein signifikanter, negativer Einfluss. Folglich reduzieren Unternehmen mit steigender Forschungs- und Entwicklungsintensität und folglich Relevanz von Innovationsaktivitäten für die Geschäftstätigkeit die Berichterstattungsqualität über selbige. Dies deutet darauf hin, dass die Unternehmen

¹⁵³⁸ Vgl. für die signifikanten Ergebnisse des Forschungsstands an dieser Stelle und im Folgenden Tabelle 14, S. 132.

diese Informationen als wettbewerbsrelevant erachten, da ein negativer Einfluss auf die Geschäftstätigkeit zu erwarten ist.

Auch für das Marktwert-Buchwert-Verhältnis kann Hypothese 6, die einen signifikanten, positiven Einfluss dieser Determinante auf die Berichterstattungsqualität postuliert, nicht bestätigt werden. Vielmehr sinkt mit steigendem Marktwert-Buchwert-Verhältnis die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten (PIWQ). Entsprechend reduzieren die Familienunternehmen die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten mit steigender Relevanz immaterieller Werte – repräsentiert durch einen steigenden Unterschiedsbetrag zwischen Markt- und Buchwert des Eigenkapitals –, wodurch die Informationsasymmetrie gegenüber den Adressaten, die ein grundsätzliches steigendes Informationsbedürfnis aufweisen, weiter zunimmt.

Für den Stimmrechtsanteil der Gründerfamilie (AGF) wurde gemäß Hypothese 7 ein positiver Einfluss auf die Berichterstattungsqualität erwartet. Wie jedoch Tabelle 44 verdeutlicht, nimmt der Stimmrechtsanteil der Gründerfamilie auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte (IWQ) und des Strukturkapitals (SIWQ) in der Unternehmensberichterstattung sowie immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten (FIWQ) einen signifikanten und zugleich negativen Einfluss, wodurch Hypothese 7 nicht bestätigt werden kann. Die signifikanten Ergebnisse des Forschungsstands offenbaren stets einen ambivalenten Einfluss des Stimmrechtsanteils der Gründerfamilie auf die Berichterstattungsqualität. Es ist daher gemäß der Prinzipal-Agenten-Theorie anzunehmen, dass eine höhere Beteiligung der Gründerfamilie am Grundkapital der deutschen Familienunternehmen zu Prinzipal-Agenten-Problemen aufgrund der asymmetrischen Informationslage führt. Da für die Gründerfamilie wichtige Informationen über immaterielle Werte zum Teil intern zugänglich sind und zugleich sensible Informationen über immaterielle Werte aus Wettbewerbsgesichtspunkten zurückgehalten werden sollen, verringert sich der Anreiz, jene Informationen allen Adressaten zur Verfügung zu stellen und infolgedessen einer hohen Berichterstattungsqualität.

Für die Beteiligung der Gründerfamilie am Aufsichtsrat (BAR) zeigt sich für kein Modell ein signifikanter Einfluss. Demgegenüber bestätigt sich für die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten (FIWQ) der signifikant negative Einfluss der Beteiligung der Gründerfamilie am Vorstand (BVT). Auch dieser Einfluss könnte – wie schon bei der Variable Stimmrechtsanteil der Gründerfamilie – aufgrund des

Eigentumsschutzes bestehen. Da einerseits die Gründerfamilie am Eigenkapital beteiligt ist¹⁵³⁹ und andererseits Informationen über die Beteiligung am Vorstand intern zugänglich sind, besteht seitens der Gründerfamilie kein Anreiz, etwaige wettbewerbsrelevante Informationen über immaterielle Werte in freiwilligen Informationsinstrumenten zu publizieren. Auch die Publikationen des Forschungsstands konstatieren stets einen negativen Einfluss der Beteiligung der Gründerfamilie an der Unternehmensführung.

Der Größe des Prüfungsausschusses (GPA) kann entsprechend Hypothese 10 ein positiver, signifikanter Einfluss auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte (IWQ) sowie des Humankapitals (HIWQ) in der Unternehmensberichterstattung attestiert werden. Daraus lässt sich schlussfolgern, dass die Einrichtung eines Prüfungsausschusses, als ein Ausschuss des Aufsichtsrats, der eine gewisse Kompetenz und zugleich Verantwortung für die Prüfung der Rechnungslegung sowie die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses innehat, zum Abbau asymmetrischer Informationen führt und damit die Unternehmensberichterstattung positiv beeinflusst. Im Forschungsstand konnte ein signifikanter, positiver Einfluss des Prüfungsausschusses auf alle Kategorien immaterieller Werte bestätigt werden, sodass für Deutschland grundsätzlich ein geringerer Einfluss auf die Berichterstattungsqualität zu konstatieren ist. Bei der Interpretation dieser Ergebnisse sei kritisch angemerkt, dass annahmegemäß ein positiver Zusammenhang zwischen der Größe des Prüfungsausschusses und der Größe des Aufsichtsrats vorliegt,¹⁵⁴⁰ während für letztere ebenfalls ein positiver Zusammenhang zur Unternehmensgröße bestehen kann.¹⁵⁴¹ Die Unternehmensgröße beeinflusst daher gegebenenfalls die vorangestellten Ergebnisse zum Prüfungsausschuss.

Für die letzte untersuchte Determinante der Pflicht zur Erstellung einer NFE (NFE) kann stets ein signifikanter Einfluss bestätigt werden. Während der Einfluss dieser Determinante auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte (IWQ) sowie des Human-, Beziehungs- und Strukturkapitals (HIWQ, BIWQ, SIWQ) in der Unternehmensberichterstattung als auch immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten (PIWQ) stets positiv und Hypothese 11 für diese Modelle zu bestätigen ist, resultiert für die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten (FIWQ) ein signifikanter, negativer Einfluss. Durch die Pflicht zur Erstellung einer NFE werden zunehmend Informationen über immaterielle

¹⁵³⁹ Für jedes untersuchte Familienunternehmen gilt per Definition des DAXplus Family-Indexes eine Mindestbeteiligung der Gründerfamilie von 5%, vgl. Kapitel 6.1.

¹⁵⁴⁰ Vgl. Warncke (2010), S. 106.

¹⁵⁴¹ Vgl. Bermig und Frick (2011), S. 169.

Werte in die verpflichtenden Informationsinstrumente verschoben. Weiterhin zeigt sich auf Grundlage der empirischen Befunde, dass verpflichtete Familienunternehmen ihre nichtfinanzielle Berichterstattung und zugleich die Berichterstattung über immaterielle Werte als Schnittmenge ausgeweitet haben. Aus Adressatensicht ist diese Entwicklung vorteilhaft, da die wesentlichen Informationen in den verpflichtenden Informationsinstrumenten zu finden sind, wodurch eine bessere Informationsverknüpfung zwischen den finanziellen und nichtfinanziellen Informationen möglich ist.

6.4.3 Empirische Befunde der regulatorischen Dimensionen der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte

Nachdem die Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den vorangestellten Kapiteln analysiert und infolgedessen die Hypothesen 1 bis 11 zur Beantwortung von Forschungsfrage 1 (Determinanten der Berichterstattungsqualität) überprüft wurden, erfolgt in diesem Kapitel die Analyse, ob signifikante Unterschiede der Berichterstattungsqualität auf Grundlage der regulatorischen Dimensionen in Form expliziter Wahlrechte der NFE (Forschungsfrage 2) vorliegen, wodurch der Einfluss der Pflicht zur Erstellung einer NFE (Hypothese 11) näher analysiert wird. Wie in den vorangestellten Ausführungen deutlich wurde, resultiert aus der Pflicht zur Erstellung einer NFE stets eine signifikante Verbesserung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte entsprechend der Kategorien und in den verpflichtenden Informationsinstrumenten. In diesem Kapitel soll explizit gemäß Forschungsfrage 2 analysiert werden, inwiefern die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in Abhängigkeit der expliziten Wahlrechte der Berichtsvarianten (Hypothese 12), der Verwendung von Rahmenwerken (Hypothese 13) sowie der freiwilligen, externen Prüfung (Hypothese 14) variiert.

6.4.3.1 Vorbemerkungen zur methodischen Vorgehensweise

Für die Untersuchung der nachfolgenden Unterschiedshypothesen sollen – wie in Kapitel 6.2.3 darstellt wurde – primär parametrische Verfahren verwendet werden. Infolgedessen müssen vor der Anwendung zunächst die Modellprämissen ebendieser überprüft werden.

Für die Verwendung des t-Tests für unabhängige Stichproben als parametrisches Verfahren zur Überprüfung der vier Unterschiedshypothesen sind die Modellprämissen (1) der Normalverteilung des untersuchten Merkmals innerhalb

der beiden Gruppen und (2) der Varianzhomogenität der beiden Gruppen zu überprüfen.¹⁵⁴² Die Verletzung dieser Prämissen kann entsprechende Fehlentscheidungen des Testverfahrens implizieren,¹⁵⁴³ weshalb für diese Fälle auf das verteilungsfreie Pendant des t-Tests – den Mann-Whitney-U-Test – zurückgegriffen wird.¹⁵⁴⁴ An die Überprüfung der Modellprämissen und die daraus resultierende Entscheidung für das statistische Verfahren schließt sich jeweils die Darstellung der empirischen Befunde an.

6.4.3.2 Berichtsvarianten der nichtfinanziellen Berichterstattung

Mit Hypothese 12 soll grundlegend der Frage nachgegangen werden, ob zwischen Familienunternehmen, die bestimmte Berichtsvarianten verwenden, signifikante Unterschiede in der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte bestehen. Da zwei mögliche Szenarien aus Sicht der *Standardsetter* vorliegen, die Differenzen auf Basis der Berichtsvariante erwarten lassen, sind Unterhypothese 12a, die Unterschiede auf Grundlage der Verortung im Lagebericht postuliert, und Unterhypothese 12b, die Unterschiede auf Grundlage der Wahl von Integrationsvarianten annimmt, nachfolgend zu überprüfen.

6.4.3.2.1 Verortung der nichtfinanziellen Konzernerklärung im Lagebericht

Für die Überprüfung von Hypothese 12a, die eine höhere Berichterstattungsqualität für Familienunternehmen postuliert, die die NFE im Lagebericht verorten, ist zunächst die Eignung des t-Tests für unabhängige Stichproben zu verifizieren. Hierfür sind in Tabelle 45 die Teststatistiken SW und p-Werte des Shapiro-Wilk-Tests zur Überprüfung der Normalverteilungsprämisse der beiden Gruppen NFE (Verortung im Lagebericht) und NFB (Verortung außerhalb des Lageberichts) abgebildet. Es zeigt sich, dass die Nullhypothese, nach der die abhängigen Variablen innerhalb der Gruppen normalverteilt sind, für alle Kategorien der Berichterstattungsqualität stets nicht verworfen wird (p-Wert $\geq 0,05$), sodass diese Prämisse als erfüllt angesehen werden kann.

¹⁵⁴² Vgl. Bortz und Schuster (2010), S. 122.

¹⁵⁴³ Vgl. Bortz und Schuster (2010), S. 122–123.

¹⁵⁴⁴ Vgl. Seaman (2019), S. 368.

Variablen	2017				2018			
	NFE (n = 15)		NFB (n = 30)		NFE (n = 14)		NFB (n = 34)	
	SW	p-Wert	SW	p-Wert	SW	p-Wert	SW	p-Wert
IWQ	0,9611	0,7106	0,9621	0,3502	0,9410	0,4317	0,9748	0,6051
HIWQ	0,9706	0,8664	0,9689	0,5104	0,9583	0,6957	0,9710	0,4892
BIWQ	0,9148	0,1603	0,9503	0,1724	0,9105	0,1602	0,9547	0,1702
SIWQ	0,9662	0,7984	0,9646	0,4028	0,9809	0,9794	0,9480	0,1073
Signifikanz *** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05								

Tabelle 45: Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Normalverteilung mittels des Shapiro-Wilk-Tests für die Verortung im Lagebericht (Hypothese 12a)¹⁵⁴⁵

Die Prämisse der Varianzhomogenität der beiden Gruppen NFE und NFB kann mittels des Levene-Tests¹⁵⁴⁶ überprüft werden, dessen Nullhypothese die Gleichheit der Varianzen der beiden betrachteten Gruppen annimmt.¹⁵⁴⁷ Die Teststatistiken L sowie die zugehörigen p-Werte sind in Tabelle 46 dargestellt. Analog zur Prämisse der Normalverteilung ist auch diese Prämisse für alle Kategorien der Berichterstattungsqualität als abhängige Variablen erfüllt, da die Nullhypothese stets nicht verworfen wird (p-Wert $\geq 0,05$). Infolgedessen kann der t-Test für unabhängige Stichproben für alle Kategorien angewendet werden.

Variablen	2017 (n = 45)		2018 (n = 48)	
	L	p-Wert	L	p-Wert
IWQ	0,2318	0,6326	0,2300	0,6338
HIWQ	1,6749	0,2025	0,5646	0,4562
BIWQ	0,0026	0,9597	0,0327	0,8573
SIWQ	0,0010	0,9753	0,0268	0,8706
Signifikanz *** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05				

Tabelle 46: Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Varianzhomogenität mittels des Levene-Tests für die Verortung im Lagebericht (Hypothese 12a)¹⁵⁴⁸

Die Ergebnisse der Teststatistiken T und die p-Werte in Tabelle 47 verdeutlichen, dass keine signifikanten Unterschiede zwischen Berichterstattungsqualitäten immaterieller Werte sowie des Human-, Beziehungs- und Strukturka-

¹⁵⁴⁵ Eigene Darstellung.

¹⁵⁴⁶ Vgl. Levene (1960), S. 278–292.

¹⁵⁴⁷ Vgl. Backhaus et al. (2018), S. 195.

¹⁵⁴⁸ Eigene Darstellung.

pitals bei Familienunternehmen mit einer Verortung der NFE im Lagebericht und jenen mit einem gesonderten NFB außerhalb des Lageberichts bestehen ($p\text{-Wert} \geq 0,05$). Zudem deuten die Effektstärken r primär auf keine oder kleine Effekte ($|r| \geq 0,1$) hin. Die Hypothese 12a kann entsprechend dieser Ergebnisse nicht bestätigt werden.

Vielmehr zeigt sich, dass die arithmetischen Mittel der Familienunternehmen, die die NFE außerhalb des Lageberichts verorten (NFB), für die Kategorien IWQ, HIWQ und SIWQ in beiden Untersuchungsjahren höher waren. Lediglich für die Kategorie BIWQ besteht auf Basis des Mittelwertes für beide Geschäftsjahre eine höhere Berichterstattungsqualität der Familienunternehmen mit einer NFE, wenngleich dieser Unterschied nicht als signifikant bestätigt werden konnte. Diese mehrheitlich höhere Berichterstattungsqualität bei Familienunternehmen mit einem NFB lässt sich möglicherweise darauf zurückführen, dass einige Familienunternehmen erstmalig einen separaten Nachhaltigkeitsbericht oder eigenständigen nichtfinanziellen Bericht erstellten und im Zusammenhang mit diesem nichtfinanziellen Themen eine höhere Relevanz beimessen als bei der Erweiterung des Lageberichts um nichtfinanzielle Informationen.

2017					
Variable	Mittelwert		T	p-Wert	r
	NFE (n = 15)	NFB (n = 30)			
IWQ	0,4624	0,4899	0,9390	0,3530	0,1418
HIWQ	0,5029	0,5275	0,6077	0,5466	0,0923
BIWQ	0,6044	0,6011	-0,1130	0,9105	0,0172
SIWQ	0,3400	0,3887	1,3736	0,1767	0,2050
2018					
Variable	Mittelwert		T	p-Wert	r
	NFE (n = 14)	NFB (n = 34)			
IWQ	0,4688	0,4818	0,4705	0,6402	0,0692
HIWQ	0,5000	0,5345	0,9117	0,3667	0,1332
BIWQ	0,6071	0,5843	-0,7658	0,4477	0,1122
SIWQ	0,3571	0,3718	0,4434	0,6595	0,0652
Signifikanz *** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05					

Tabelle 47: Ergebnistabelle für die Verortung im Lagebericht (Hypothese 12a)¹⁵⁴⁹

¹⁵⁴⁹ Eigene Darstellung.

6.4.3.2.2 Integrationsvarianten der nichtfinanziellen Konzernklärung

Mittels der Hypothese 12b wird untersucht, ob Unternehmen, die eine Integrationsvariante von NFE bzw. NFB wählen, eine signifikant höhere Berichterstattungsqualität aufweisen, als bei Wahl einer anderen Berichtsvariante. Zunächst sind jedoch erneut die Modellprämissen des t-Tests für unabhängige Stichproben zu überprüfen. In Tabelle 48 befinden sich die Ergebnisse des Shapiro-Wilk-Tests (Teststatistik SW und p-Werte) zur Verifizierung der Normalverteilungsannahme der beiden Gruppen: Berichtsvarianten mit Integration und Berichtsvarianten, die keine Integration darstellen.

Es zeigt sich, dass für das Gros der betrachteten abhängigen Variablen die Nullhypothese des Vorhandenseins von Normalverteilung nicht verworfen wird ($p\text{-Wert} \geq 0,05$). Hingegen ist für die Variable BIWQ für die nicht-integrierten Berichtsvarianten im Geschäftsjahr 2017 und für die Variable HIWQ für die Integrationsvarianten im Geschäftsjahr 2018 die Normalverteilungsprämisse nicht erfüllt ($p\text{-Wert} < 0,05$), sodass im Folgenden die Prämisse der Varianzhomogenität für diese abhängigen Variablen in den genannten Geschäftsjahren nicht mehr überprüft wird und der Mann-Whitney-U-Test Anwendung findet.

Variable	2017				2018			
	Integration (n = 14)		keine Integration (n = 31)		Integration (n = 15)		keine Integration (n = 33)	
	SW	p-Wert	SW	p-Wert	SW	p-Wert	SW	p-Wert
IWQ	0,9334	0,3405	0,9634	0,3568	0,9537	0,5840	0,9786	0,7426
HIWQ	0,9446	0,4806	0,9805	0,8265	0,8655	0,0290	*	0,9516
BIWQ	0,9698	0,8743	0,9171	0,0198	*	0,9536	0,5820	0,9454
SIWQ	0,9110	0,1628	0,9463	0,1237	0,9533	0,5776	0,9446	0,0922
Signifikanz *** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05								

Tabelle 48: Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Normalverteilung mittels des Shapiro-Wilk-Tests für die Verortung als Integrationsvariante (Hypothese 12b)¹⁵⁵⁰

Die Überprüfung der Varianzhomogenität der beiden Gruppen mittels des Levene-Tests ist in Tabelle 49 dargestellt. Wie die Teststatistiken L und die zugehörigen p-Werte verdeutlichen, wird die Nullhypothese, dass Varianzhomogenität vorliegt, für alle untersuchten Variablen und Geschäftsjahre nicht verworfen ($p\text{-Wert} \geq 0,05$). Es ist daher stets Varianzhomogenität anzunehmen, sodass für die dargestellten abhängigen Variablen die Modellprämissen des t-Tests für unabhängige Stichproben erfüllt sind.

¹⁵⁵⁰ Eigene Darstellung.

Variable	2017 (n = 45)		2018 (n = 48)	
	L	p-Wert	L	p-Wert
IWQ	0,3075	0,5821	0,8472	0,3622
HIWQ	0,0001	0,9907	–	–
BIWQ	–	–	2,2483	0,1406
SIWQ	0,1878	0,6669	0,0042	0,9484
Signifikanz *** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05				

Tabelle 49: Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Varianzhomogenität mittels des Levene-Tests für die Verortung als Integrationsvariante (Hypothese 12b)¹⁵⁵¹

Die Ergebnisse zur Überprüfung der Unterschiedshypothese 12b, die signifikante Unterschiede zwischen den Berichtsvarianten mit und ohne Integration der NFE postuliert, mittels des t-Tests für unabhängige Stichproben bzw. des Mann-Whitney-U-Tests sind in Tabelle 50 abgebildet. Gemäß Field et al. (2012) sind bei verteilungsfreien Verfahren – wie dem Mann-Whitney-U-Test – die Mediane anstelle der Mittelwerte bereitzustellen, sodass dieser Konvention im Folgenden nachgekommen wird.¹⁵⁵² Die Ergebnisse verdeutlichen, dass die Hypothese 12b für nahezu alle abhängigen Variablen und Geschäftsjahre zu bestätigen ist, da die Nullhypothesen, dass kein signifikanter Unterschied vorliegt, verworfen werden ($p\text{-Wert} < 0,05$) sowie die Mittelwerte bzw. Mediane der integrierten Berichtsvarianten stets die der nicht-integrierten Berichtsvarianten übersteigen. Lediglich für die abhängige Variable Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals kann im Geschäftsjahr 2017 kein signifikanter Unterschied konstatiert werden ($p\text{-Wert} \geq 0,05$). Auch die Effektstärken r sind primär mit $|r| \geq 0,3$ als groß zu deklarieren. Lediglich für die Kategorie SIWQ liegt im Geschäftsjahr 2017 ein kleiner Effekt vor.

Anhand der Ergebnisse zeigt sich, dass Unternehmen, die eine Integrationsvariante der NFE oder des NFB wählen, den Adressaten zumeist eine signifikant höhere Berichterstattungsqualität immaterieller Werte bereitstellen. Es ist daher anzunehmen, dass die Unternehmen vielfach mehr Ressourcen aufwenden, um dem verständigen Adressaten eine adäquate Berichterstattung zu ermöglichen. Eine zusätzliche, deskriptive Analyse des Vergleichs der durchschnittlichen Berichterstattungsqualität auf Basis des arithmetischen Mittels zeigt, dass Unternehmen, die die NFE in den Lagebericht integrieren, über alle Kategorien und Geschäftsjahre eine höhere durchschnittliche Berichterstat-

¹⁵⁵¹ Eigene Darstellung.

¹⁵⁵² Vgl. Field et al. (2012), S. 666.

tungsqualität aufweisen als bei Integration in den Nachhaltigkeitsbericht.¹⁵⁵³ Dieses Resultat bestätigt die im wissenschaftlichen Diskurs präferierte Wahl der integrierten Berichterstattung, spezifischer der Erweiterung der Lageberichterstattung um nichtfinanzielle Informationen.¹⁵⁵⁴

2017						
Mittelwert						
Variable	integriert (n = 14)	nicht integriert (n = 31)	T	p-Wert		r
IWQ	0,5329	0,4572	-2,7162	0,0095	**	0,3827
HIWQ	0,5963	0,4857	-2,9551	0,0051	**	0,4109
SIWQ	0,4014	0,3594	-1,1592	0,2528		0,1741
Median						
Variable	integriert (n = 14)	nicht integriert (n = 31)	U	p-Wert		r
BIWQ	0,6667	0,5667	132,5000	0,0373	*	0,3104
2018						
Mittelwert						
Variable	integriert (n = 15)	nicht integriert (n = 33)	T	p-Wert		r
IWQ	0,5392	0,4502	-3,7503	0,0005	***	0,4839
BIWQ	0,6422	0,5677	-2,7318	0,0089	**	0,3736
SIWQ	0,4133	0,3467	-2,1591	0,0361	*	0,3033
Median						
Variable	integriert (n = 15)	nicht integriert (n = 33)	U	p-Wert		r
HIWQ	0,6522	0,4783	111,5000	0,0025	**	0,4367
Signifikanz *** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05						

Tabelle 50: Ergebnistabelle für die Verortung als Integrationsvariante (Hypothese 12b)¹⁵⁵⁵

Wenngleich für die Unternehmen die Integration der NFE in den Lagebericht mit einem Mehr an notwendigen Ressourcen verbunden ist, zeigt sich, dass Unternehmen, die diese Form der Berichtsvariante wählen, eine höhere Be-

¹⁵⁵³ Aufgrund der geringen Stichprobe von lediglich 2 Unternehmen im Geschäftsjahr 2017 und 2018 mit einer Integration in den Lagebericht (Dürr AG, SAP SE) ist die Durchführung statistischer Verfahren an dieser Stelle nicht zweckdienlich, weshalb lediglich eine deskriptive Analyse Anwendung findet. Die detaillierte Gegenüberstellung findet sich in Tabelle 79, Anhang K.

¹⁵⁵⁴ Vgl. u. a. Kajüter und Hannen (2018), S. 97; Wulf (2017), S. 110.

¹⁵⁵⁵ Eigene Darstellung.

richterstattungsqualität aufweisen und folglich die Informationsasymmetrien gegenüber den Adressaten stärker reduzieren. Die Unternehmen sollten entsprechend zunehmend versuchen, nichtfinanzielle Informationen in die Lageberichterstattung zu integrieren.

6.4.3.3 Verwendung von Rahmenwerken für die Erstellung der nichtfinanziellen Berichterstattung

Die Hypothese 13 dient der Untersuchung der Fragestellung, ob Unternehmen, die ein Rahmenwerk für die Erstellung der NFE verwenden, eine höhere Berichterstattungsqualität immaterieller Werte aufweisen. Dabei wurden nachfolgend jene Unternehmen der Kategorie Rahmenwerk zuordnet, die sich für die Erstellung der nichtfinanziellen Berichterstattung mindestens an einem Rahmenwerk orientiert haben.¹⁵⁵⁶ In Tabelle 51 sind die Ergebnisse des Shapiro-Wilk-Tests (Teststatistik SW und zugehörige p-Werte) zur Überprüfung der Normalverteilungsprämisse der beiden Gruppen des t-Test für unabhängige Stichproben dargestellt. Da für keine Kategorie immaterieller Werte als abhängige Variablen die Nullhypothese, dass eine Normalverteilung vorliegt, verworfen wird ($p\text{-Wert} \geq 0,05$), ist stets das Vorliegen ebendieser anzunehmen.

Variable	2017				2018			
	Rahmenwerk (n = 30)		kein Rahmenwerk (n = 15)		Rahmenwerk (n = 32)		kein Rahmenwerk (n = 16)	
	SW	p-Wert	SW	p-Wert	SW	p-Wert	SW	p-Wert
IWQ	0,9757	0,7036	0,9518	0,5530	0,9742	0,6234	0,9534	0,5451
HIWQ	0,9724	0,6061	0,9557	0,6181	0,9660	0,3968	0,9241	0,1961
BIWQ	0,9375	0,0778	0,9582	0,6618	0,9448	0,1027	0,9686	0,8152
SIWQ	0,9638	0,3861	0,9727	0,8958	0,9626	0,3327	0,9486	0,4673
Signifikanz *** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05								

Tabelle 51: Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Normalverteilung mittels des Shapiro-Wilk-Tests für die Verwendung von Rahmenwerken (Hypothese 13)¹⁵⁵⁷

Auch die Modellprämisse der Varianzhomogenität der Gruppen weist – wie in Tabelle 52 abgebildet – keine Auffälligkeiten auf, dass diese Prämisse verletzt ist, da stets die Nullhypothese bestätigt wird ($p\text{-Wert} \geq 0,05$). Es ist daher entsprechend anzunehmen, dass die Bedingung der Varianzhomogenität der beiden Gruppen stets erfüllt ist und infolgedessen der t-Test für alle abhängigen Variablen und Geschäftsjahre angewendet werden kann.

¹⁵⁵⁶ Vgl. Kapitel 6.3.4.2.

¹⁵⁵⁷ Eigene Darstellung.

Variable	2017 (n = 45)		2018 (n = 48)	
	L	p-Wert	L	p-Wert
IWQ	1,1037	0,2993	0,6355	0,4294
HIWQ	0,0212	0,8848	0,0084	0,9273
BIWQ	1,0272	0,3165	0,5054	0,4807
SIWQ	1,4518	0,2348	0,1809	0,6726
Signifikanz *** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05				

Tabelle 52: Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Varianzhomogenität mittels des Levene-Tests für die Verwendung von Rahmenwerken (Hypothese 13)¹⁵⁵⁸

In Tabelle 53 sind die Ergebnisse der Überprüfung von Hypothese 13 dargestellt. Es zeigt sich, dass keine signifikanten Unterschiede zwischen Unternehmen, die für die Erstellung der NFE ein Rahmenwerk verwenden oder sich an diesem orientierten, wie beispielsweise das Rahmenwerk der GRI oder der DNK,¹⁵⁵⁹ und jenen, die kein Rahmenwerk berücksichtigen, bestehen. Auch die Effektstärken r zeigen lediglich keine bzw. kleine Effekte mit einem Maximum von $|r| = 0,1882$ der Variable SIWQ im Geschäftsjahr 2017.

Dennoch ist hervorzuheben, dass die Berichterstattungsqualität auf Basis des arithmetischen Mittels für die Variablen IWQ, HIWQ und SIWQ in den Geschäftsjahren 2017 und 2018 für Unternehmen, die ein Rahmenwerk berücksichtigen, höher ist als bei Nicht-Verwendung. Lediglich für die Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals kann kein Unterschied (2017) respektive eine höhere Berichterstattungsqualität für Unternehmen ohne ein Rahmenwerk (2018) konstatiert werden.

Die Berücksichtigung der inhaltlichen und/oder strukturellen Vorgaben der Rahmenwerke unterstützt – wenngleich nicht signifikant – die Verbesserung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte. Unternehmen, die bisher kein Rahmenwerk für die Erstellung der NFE verwenden, sollten zukünftig eine solche Verwendung prüfen, um die Berichterstattungsqualität zu verbessern. Auch seitens des Gesetzgebers sollte bei Überarbeitung der nichtfinanziellen Berichterstattungspflichten eine Pflicht zur Verwendung von anerkannten Rahmenwerken forciert werden, um die Berichterstattungsqualität weiter zu verbessern.

¹⁵⁵⁸ Eigene Darstellung.

¹⁵⁵⁹ Für die Darstellung der verwendeten Rahmenwerke vgl. Kapitel 6.3.4.2.

2017					
Mittelwert					
Variable	Rahmenwerk (n = 30)	kein Rahmenwerk (n = 15)	T	p-Wert	r
IWQ	0,4915	0,4593	-1,1058	0,2750	0,1663
HIWQ	0,5326	0,4928	-0,9899	0,3277	0,1493
BIWQ	0,6022	0,6022	0,0000	1,0000	0,0000
SIWQ	0,3873	0,3427	-1,2564	0,2158	0,1882
2018					
Mittelwert					
Variable	Rahmenwerk (n = 32)	kein Rahmenwerk (n = 16)	T	p-Wert	r
IWQ	0,4836	0,4668	-0,6357	0,5281	0,0933
HIWQ	0,5292	0,5149	-0,3879	0,6999	0,0571
BIWQ	0,5885	0,5958	0,2523	0,8020	0,0372
SIWQ	0,3788	0,3450	-1,0724	0,2891	0,1562
Signifikanz *** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05					

Tabelle 53: Ergebnistabelle für die Verwendung von Rahmenwerken (Hypothese 13)¹⁵⁶⁰

Wie aus den deskriptiven Ergebnissen in Kapitel 6.3.4.2 deutlich wird, sind die Rahmenwerke der GRI und der DNK die in der Stichprobe primären Rahmenwerke, die für die Erstellung der NFE herangezogen werden.¹⁵⁶¹ Eine zusätzliche, deskriptive Analyse offenbart, dass Unternehmen, die ein Rahmenwerk der GRI verwenden, eine auf Basis des Mittelwerts höhere Berichterstattungsqualität über alle Kategorien immaterieller Werte aufweisen.¹⁵⁶² In diesem Zusammenhang ist jedoch anzumerken, dass primär größere Unternehmen die Rahmenwerke der GRI berücksichtigen, während kleinere Familienunternehmen auf den DNK zugreifen.¹⁵⁶³ Da bereits deutlich wurde, dass die Unternehmensgröße einen signifikanten, positiven Einfluss auf die Berichterstattungsqualität nimmt,¹⁵⁶⁴ gilt es dieses Resultat partiell zu relativieren. Nichtsdestotrotz handelt es sich bei den GRI Standards um den de facto-Standard der Nachhaltig-

¹⁵⁶⁰ Eigene Darstellung.

¹⁵⁶¹ Vgl. Abbildung 42, S. 252.

¹⁵⁶² Die Ergebnisse finden sich in Tabelle 80, Anhang K. Unter GRI sind für die nachfolgenden Ausführungen die GRI G4 und GRI Standards subsumiert. Dabei ist anzumerken, dass ein Unternehmen sich sowohl an den GRI als auch am DNK orientiert hat und folglich für den Vergleich nicht berücksichtigt wurde.

¹⁵⁶³ Auch seitens des Rats für nachhaltige Entwicklung, der den DNK publiziert, wird postuliert, dass der DNK besonders für den Einstieg in die Nachhaltigkeitsberichterstattung geeignet ist, vgl. Rat für Nachhaltige Entwicklung (2020), S. 2.

¹⁵⁶⁴ Vgl. Tabelle 44, S. 286.

keitsberichterstattung,¹⁵⁶⁵ sodass Unternehmen langfristig eine nichtfinanzielle Berichterstattung entsprechend dieses Rahmenwerks etablieren sollten, um den Adressaten ein umfangreiches Bild der Geschäftstätigkeit, insbesondere auch der Relevanz immaterieller Werte, zu vermitteln.

6.4.3.4 Freiwillige, externe Prüfung der nichtfinanziellen Berichterstattung

Die Hypothese 14 postuliert, dass Unternehmen, die die NFE einer freiwilligen, externen Prüfung unterziehen, eine höhere Berichterstattungsqualität immaterieller Werte aufweisen. Diese Hypothese soll nachfolgend überprüft werden. Der Kategorie Prüfung sind all jene Familienunternehmen der Stichprobe zugehörig, die die NFE mindestens einer Prüfung mit begrenzter bzw. moderater Sicherheit, also einer Prüfung mit Negativaussage, unterzogen haben.¹⁵⁶⁶ Die in Tabelle 54 dargestellten Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Normalverteilung mittels des Shapiro-Wilk-Tests verdeutlichen, dass die Nullhypothese für alle abhängigen Variablen in beiden Geschäftsjahren stets bestätigt wird (p-Wert $\geq 0,05$). Die Prämisse der Normalverteilung gilt daher als nicht verletzt.

Variable	2017				2018			
	Prüfung (n = 18)		keine Prüfung (n = 27)		Prüfung (n = 18)		keine Prüfung (n = 30)	
	SW	p-Wert	SW	p-Wert	SW	p-Wert	SW	p-Wert
IWQ	0,9745	0,8772	0,9608	0,3847	0,9693	0,7842	0,9668	0,4548
HIWQ	0,9485	0,4026	0,9638	0,4480	0,9098	0,0854	0,9657	0,4295
BIWQ	0,9286	0,1832	0,9373	0,1043	0,9653	0,7062	0,9430	0,1095
SIWQ	0,9702	0,8006	0,9617	0,4028	0,9280	0,1792	0,9490	0,1593
Signifikanz *** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05								

Tabelle 54: Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Normalverteilung mittels des Shapiro-Wilk-Tests für die freiwillige, externe Prüfung (Hypothese 14)¹⁵⁶⁷

Auch die Erfüllung der Modellprämisse der Varianzhomogenität der beiden Gruppen – Unternehmen, die die NFE einer freiwilligen, externen Prüfung unterzogen und nicht unterzogen haben – kann gemäß Tabelle 55 bestätigt werden. Die Nullhypothese des Levene-Tests wird stets nicht verworfen, wie der Teststatistik L und den zugehörigen p-Werten ($\geq 0,05$) entnommen werden

¹⁵⁶⁵ Vgl. Threlfall et al. (2020), S. 6.

¹⁵⁶⁶ Vgl. Kapitel 6.3.4.3.

¹⁵⁶⁷ Eigene Darstellung.

kann, sodass für alle abhängigen Variablen beide Modellprämissen des t-Test für unabhängige Stichproben erfüllt sind.

Variable	2017 (n = 45)		2018 (n = 48)	
	L	p-Wert	L	p-Wert
IWQ	0,2181	0,6428	0,0161	0,8995
HIWQ	1,1622	0,2870	1,1458	0,2900
BIWQ	0,9453	0,3364	3,2248	0,0791
SIWQ	0,1268	0,7235	0,3989	0,5308
Signifikanz *** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05				

Tabelle 55: Ergebnisse der Überprüfung der Modellprämisse der Varianzhomogenität mittels des Levene-Tests für die freiwillige, externe Prüfung (Hypothese 14)¹⁵⁶⁸

Die Ergebnisse in Tabelle 56 bestätigen für das Gros der abhängigen Variablen die postulierte Hypothese 14, dass Unternehmen mit einer freiwilligen, externen Prüfung der NFE eine signifikant höhere Berichterstattungsqualität aufweisen. Zudem sind auch die Effektstärken der signifikanten Ergebnisse stets als groß ($|r| \geq 0,3$) zu deklarieren. Hingegen können für die Variablen HIWQ in den Geschäftsjahren 2017 und 2018 und für die Variable BIWQ im Geschäftsjahr 2017 keine signifikanten Unterschiede festgestellt werden. Für diese Variablen zeigen sich kleine ($|r| \geq 0,1$) und mittlere ($|r| \geq 0,2$) Effekte.

Neben der hohen praktischen Relevanz der signifikanten Ergebnisse ($|r| \geq 0,3$) zeigt sich zudem, dass die durchschnittliche Berichterstattungsqualität immaterieller Werte für alle abhängigen Variablen bei Durchführung einer Prüfung stets höher als bei Unterlassung ebendieser ist. Die freiwillige, externe Prüfung stellt insofern für die Adressaten eine Art Qualitätsmerkmal für die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte dar, auch wenn nur eine prüferische Durchsicht, also eine Prüfung mit begrenzter bzw. moderater Sicherheit durchgeführt wurde. Zudem könnte seitens des Gesetzgebers künftig eine Prüfungspflicht forciert werden, um die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte weiter zu verbessern.

¹⁵⁶⁸ Eigene Darstellung.

2017						
Mittelwert						
Variable	Prüfung (n = 18)	keine Prüfung (n = 27)	T	p-Wert		r
IWQ	0,5216	0,4536	-2,5655	0,0139	*	0,3643
HIWQ	0,5592	0,4928	-1,7551	0,0864		0,2585
BIWQ	0,6241	0,5877	-1,3083	0,1977		0,1957
SIWQ	0,4256	0,3370	-2,7568	0,0085	**	0,3876
2018						
Mittelwert						
Variable	Prüfung (n = 18)	keine Prüfung (n = 30)	T	p-Wert		r
IWQ	0,5198	0,4529	-2,7894	0,0077	**	0,3804
HIWQ	0,5507	0,5087	-1,1894	0,2404		0,1727
BIWQ	0,6278	0,5689	-2,1979	0,0330	*	0,3083
SIWQ	0,4267	0,3320	-3,1417	0,0013	**	0,4203
Signifikanz *** < 0,001 / ** < 0,01 / * < 0,05						

Tabelle 56: Ergebnistabelle für die freiwillige, externe Prüfung (Hypothese 14)¹⁵⁶⁹

6.4.3.5 Zusammenfassung der Erkenntnisse der regulatorischen Dimensionen der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte

Die Ergebnisse der Unterschiedshypothesen 12 bis 14, die Unterschiede in der Berichterstattungsqualität auf Grundlage der regulatorischen Dimensionen der NFE untersuchten (Forschungsfrage 2), sind in Tabelle 57 dargestellt.

Hypothese	regulatorische Dimension	IWQ		HIWQ		BIWQ		SIWQ	
		2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018
12	Berichtsvariante	✓		✓		✓		✓	
12a	NFE/NFB	o	o	o	o	o	o	o	o
12b	Integration	✓	✓	✓	✓	✓	✓	o	✓
13	Rahmenwerk	o	o	o	o	o	o	o	o
14	Prüfung	✓	✓	o	o	o	✓	✓	✓
✓ signifikanter Unterschied / o kein signifikanter Befund									

Tabelle 57: Übersicht über die Ergebnisse der Hypothesenüberprüfung der regulatorischen Dimensionen (Forschungsfrage 2)¹⁵⁷⁰

¹⁵⁶⁹ Eigene Darstellung.

¹⁵⁷⁰ Eigene Darstellung.

Zur Beantwortung von Hypothese 12, ob in Abhängigkeit der gewählten Berichtsvarianten der NFE signifikante Unterschiede in der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte sowie des Human-, Beziehungs- und Strukturkapitals in der Unternehmensberichterstattung bestehen, wurden die zwei Unterhypothesen 12a und 12b formuliert. Dabei untersuchte Hypothese 12a, ob Unternehmen, die die NFE im Lagebericht verorten, eine signifikant höhere Berichterstattungsqualität als Unternehmen mit einem NFB aufweisen. Für diese Hypothese konnten keine signifikanten Unterschiede festgestellt werden. Zudem zeigte sich, dass die durchschnittliche Berichterstattungsqualität der untersuchten Kategorien immaterieller Werte bei Unternehmen mit einem NFB mehrheitlich höher ist.

Im Gegensatz zu Hypothese 12a zeigte sich für Hypothese 12b, die eine signifikant höhere Berichterstattungsqualität für Unternehmen mit einer Integrationsvariante von NFE und NFB postuliert, mehrheitlich ein signifikanter Unterschied, der zugleich aufgrund der Wirkungsrichtung die Hypothese bestätigt. Lediglich für die Variable SIWQ kann im Geschäftsjahr 2017 kein signifikanter Unterschied attestiert werden, jedoch sind für alle Variablen die durchschnittliche bzw. mittlere Berichterstattungsqualität der Integrationsvarianten stets höher als bei Wahl einer Nicht-Integrationsvariante. Weiterhin zeigte sich, dass Unternehmen, die eine Integration der NFE in den Lagebericht wählen, eine durchschnittlich höhere Berichterstattungsqualität aufweisen als Unternehmen mit einer Integration in den Nachhaltigkeitsbericht, weshalb diese Berichtsvariante grundsätzlich zu präferieren ist. Zusammenfassend ist Hypothese 12 für alle untersuchten Kategorien zu bestätigen, da für jede Kategorie immaterieller Werte in mindestens einem Geschäftsjahr die Unterhypothese 12b bestätigt wurde und somit signifikante Unterschiede der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in Abhängigkeit der Berichtsvariante vorliegen.

Mit Hypothese 13 sollte untersucht werden, ob Unternehmen, die für die Erstellung der NFE ein Rahmenwerk verwenden, eine signifikant höhere Berichterstattungsqualität aufweisen. Es wurde deutlich, dass keine signifikanten Unterschiede zwischen diesen beiden Gruppen bestehen. Jedoch zeigte sich, dass die durchschnittliche Berichterstattungsqualität der untersuchten Variablen in beiden Geschäftsjahren für Unternehmen, die sich für die Erstellung der NFE an einem Rahmenwerk orientierten respektive dieses verwendeten, mehrheitlich mindestens so hoch wie bei Nicht-Verwendung eines Rahmenwerks ist. Wenngleich dieser Unterschied nie als statistisch signifikant zu deklarieren ist, sollten zukünftig Rahmenwerke für die Erstellung der NFE besonders für Zwecke der Vergleichbarkeit für den Adressaten von den Unternehmen verwendet

werden. Weiterhin zeigt sich für Unternehmen, die für die Erstellung der NFE ein Rahmenwerk der GRI verwenden, eine durchschnittlich höhere Berichterstattungsqualität als bei jenen Familienunternehmen, die auf den DNK zurückgreifen. Entsprechend sollten die Unternehmen für die Verbesserung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte langfristig die Verwendung der GRI Standards forcieren, wenngleich der DNK als Rahmenwerk für den Einstieg in die nichtfinanzielle Berichterstattung zweckadäquat ist.

Die letzte regulatorische Dimension wird mittels Hypothese 14 analysiert, die postuliert, dass Unternehmen, die eine freiwillige, externe Prüfung der NFE durchführen lassen, eine signifikant höhere Berichterstattungsqualität aufweisen. Diese Hypothese kann für die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte und der Kategorie Strukturkapital für beide Geschäftsjahre sowie für die Berichterstattungsqualität der Kategorie Beziehungskapital für das Geschäftsjahr 2018 bestätigt werden. Zudem ist zu konstatieren, dass die durchschnittliche Berichterstattungsqualität für alle untersuchten abhängigen Variablen und Geschäftsjahre für Unternehmen, die sich einer Prüfung unterzogen haben, stets höher als bei Nicht-Prüfung ist. Für die Adressaten kann die freiwillige, externe Prüfung der NFE folglich als ein Qualitätsmerkmal für eine bessere Unternehmensberichterstattung über immaterielle Werte aufgefasst werden. Es ist anzunehmen – ohne die tatsächliche Ursache gesichert identifizieren zu können –, dass sich diese höhere Berichterstattungsqualität darauf zurückführen lässt, dass die Unternehmen neben der Prüfungsleistung gegebenenfalls weitere Beratungsleistungen für die Erstellung der NFE in Anspruch genommen haben. Zudem besteht für Unternehmen, die sich einer freiwilligen, externen Prüfung unterziehen wollen oder dies bereits in vergangenen Jahren vollzogen bzw. angekündigt haben, ein zusätzlicher Rechtfertigungsdruck gegenüber den Adressaten, dass die Berichterstattungsqualität dem Mindestmaß einer Prüfung gerecht wird.

6.5 Kritische Würdigung der empirischen Befunde

Die empirische Untersuchung dieser Arbeit und die daraus resultierenden empirischen Befunde unterliegen Limitationen, die im Folgenden kritisch gewürdigt werden. Diese Limitationen ergeben sich aus dem gewählten Forschungsdesign, für welches grundsätzlich zu konstatieren ist, dass dieses im Rahmen eines umfassenden Evaluierungsprozesses abgeleitet wurde.¹⁵⁷¹

¹⁵⁷¹ Vgl. primär die Ausführungen der Kapitel 6.1, 6.2 und 6.3.

Aufgrund der gewählten Datenbasis und der damit einhergehenden Stichprobenbildung unterliegen die Untersuchungsergebnisse vier Grenzen. Erstens beschränkt sich die Untersuchung ausschließlich auf deutsche Familienunternehmen, wodurch für andere geografische Untersuchungen aufgrund kultureller und regulatorischer Unterschiede auch abweichende Ergebnisse resultieren können. Diese Beschränkung begründet sich jedoch aus der mittels des systematischen Literatur-Reviews identifizierten Forschungslücke für die Berichterstattungsqualität deutscher Familienunternehmen. Zweitens erfolgte eine ausschließliche Betrachtung börsennotierter Familienunternehmen, sodass die Ergebnisse nur auf diese Unternehmen übertragbar sind. Diese Auswahl begründet sich auf Grundlage der umfassenderen Informationspflichten und Offenlegungsanreize börsennotierter Unternehmen. Zudem nimmt drittens die für Familienunternehmen verwendete Definition einen entscheidenden Einfluss auf die Datenbasis und Stichprobenbildung und beschränkt damit die Generalisierbarkeit der Befunde. Die Auswahl dieser Definition resultiert aus der Präferenz einer möglichst großen Stichprobe, die über die Wahl des DAXplus Family-Indexes und einer entsprechenden Adaption der Definition von Familienunternehmen ermöglicht wurde. Viertens ist der Untersuchungszeitraum auf die Geschäftsjahre 2016 bis 2018 begrenzt. Es ist an dieser Stelle keine Prognose möglich, ob die identifizierten Effekte auch über den Untersuchungszeitraum hinweg Bestand haben.

Die Aussagekraft der Untersuchungsergebnisse beschränkt sich auf die verwendeten Operationalisierungen der abhängigen und unabhängigen Variablen. Wenngleich für die Ableitung der Operationalisierungen stets eine theorie- und empiriegeleitete Vorgehensweise gewählt und zusätzlich für die Unternehmensgröße eine zweite Operationalisierung berücksichtigt wurde, kann dennoch keine valide und abschließende Einschätzung gegeben werden, ob identische empirische Befunde bei abweichenden Operationalisierungen vorliegen würden.

Schließlich unterliegen auch die verwendeten Analysemethoden Limitationen. Bei der Durchführung der Inhaltsanalyse wurde für Zwecke der Reliabilität und Validität unter großer Sorgfalt eine Analyse der entsprechenden Informationsinstrumente mittels der Kriterien des Kriterienkatalogs durchgeführt. Dennoch kann nicht vollständig ausgeschlossen werden, dass die Hinzunahme weiterer Codierer die Reliabilität und Validität hätte verbessern können. Bei der Durchführung der Inhaltsanalyse konnte zudem nicht verifiziert werden, ob alle Kriterien des Kriterienkatalogs für das einzelne Unternehmen dem Grundsatz der Wesentlichkeit entsprechen. Die dreistufige Qualitätsdefinition wurde zur Minimierung subjektiver Einflüsse verwendet, wenngleich damit die

Realität der Unternehmensberichterstattung und damit die Informationsanforderungen der einzelnen Adressaten nicht vollumfänglich abgebildet werden können. Mittels der Inhaltsanalyse können zudem lediglich seitens der Unternehmen zur Verfügung gestellte Informationen berücksichtigt werden, wodurch keine Sicherheit auf eine Vollständigkeit der Informationen oder gar der Absenz von Greenwashing¹⁵⁷² vorliegt. Des Weiteren berücksichtigte die durchgeführte Inhaltsanalyse lediglich partiell Defizite der Unternehmensberichterstattung im Zusammenhang mit dem *Information Overload*, dem beispielsweise durch Informationsverknüpfung entsprechend der integrierten Berichterstattung entgegengewirkt werden kann.¹⁵⁷³

Die Modelle, welche mittels der Paneldatenanalyse geschätzt wurden, basieren auf den strengen Annahmen eines RE-Modells, dessen Annahmen analytisch überprüft wurden, während vereinzelte inhaltliche Verflechtungen nicht antizipiert werden können.¹⁵⁷⁴ Es ist überdies offen, ob andere statistische Verfahren, wie beispielsweise Strukturgleichungsmodelle, denen für die vorliegende empirische Analyse keine priorisierte Eignung immanent ist,¹⁵⁷⁵ zu identischen Ergebnissen geführt hätten. Für die aus den Unterschiedshypothesen abgeleiteten respektive abzuleitenden Handlungsempfehlungen ist zudem darauf hinzuweisen, dass keine abschließende Kausalitätsbeurteilung möglich ist.

¹⁵⁷² Vgl. zu diesem Themenkomplex und entsprechenden Kommunikationsstrategien u. a. Brugger (2010), S. 97–101.

¹⁵⁷³ Vgl. Kajüter und Hannen (2018), S. 90.

¹⁵⁷⁴ Vgl. u. a. Thiele und Wendt (2017), S. 235, die mögliche Korrelationsprobleme bei RE-Modellen in Familienunternehmen thematisieren.

¹⁵⁷⁵ Vgl. Kapitel 6.2.

7 Implikationen für die Unternehmenspraxis und Standardsetter

Das Ziel einer anwendungsorientierten Betriebswirtschaft besteht u. a. darin, „den betriebswirtschaftlichen Entscheider auch in die Lage zu versetzen, seine spezifische Entscheidungssituation verstehen zu können (...).“¹⁵⁷⁶ Entsprechend dieser Betrachtungsweise werden aus den empirischen Befunden im Folgenden Handlungsempfehlungen für die Unternehmenspraxis (Kapitel 7.1) und *Standardsetter* (Kapitel 7.2) abgeleitet.

7.1 Ableitung von Handlungsempfehlungen für (Familien-)Unternehmen

Im Rahmen der empirischen Untersuchung wurden ausschließlich Familienunternehmen analysiert.¹⁵⁷⁷ Dennoch sind einige der nachfolgenden Handlungsempfehlungen generalisierbar und folglich – wenn auch unter strikter Berücksichtigung der Argumentationen der kritischen Würdigung¹⁵⁷⁸ – auf Nicht-Familienunternehmen übertragbar.

Die deskriptiven Ergebnisse der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte sowie der Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung verdeutlichen eine durchschnittlich zurückhaltende bis befriedigende Qualität. Dabei ist die durchschnittliche Qualität der Berichterstattung der Kategorie Beziehungskapital am höchsten und die der Kategorie Strukturkapital am niedrigsten. Für die Kategorien Human- und Beziehungskapital zeigt sich, dass die Unternehmen mehrheitlich bereits quantitative Informationen bereitstellen. Jedoch sollten die Unternehmen, insbesondere **für die Subkategorien Arbeitszufriedenheit der Mitarbeiter, Kundenzufriedenheit, Kundenzusammensetzung und Lieferantenkapital**, sofern letztere Kategorie für das Unternehmen von Relevanz ist,¹⁵⁷⁹ eine **umfassendere und quantifizierte Berichterstattung forcieren**. Wenn gleich diese Berichterstattung die Einrichtung etwaiger Prozesse zur Erfassung dieser Informationen erfordert, sind diese Informationen aus der Perspektive aller Stakeholder von Interesse, um die zukünftige Unternehmensentwicklung einschätzen zu können.

¹⁵⁷⁶ Julmi (2017), S. 13.

¹⁵⁷⁷ Vgl. Kapitel 6.1.

¹⁵⁷⁸ Vgl. Kapitel 6.5.

¹⁵⁷⁹ Das Lieferantenkapital kann für bestimmte Branchen (z. B. *Information Technology*) von untergeordneter Bedeutung sein.

Zudem bestehen **für das Strukturkapital** seitens der Unternehmen etwaige Vorbehalte aufgrund sensibler Daten und daraus resultierender Wettbewerbsnachteile, die die geringere Berichterstattungsqualität dieser Kategorie begründen. Die Unternehmen sollten den Adressaten dennoch **quantitative Informationen gegenüber bislang mehrheitlich qualitativen Informationen** – gegebenenfalls auf einem höheren Aggregationsniveau – **bereitstellen**. Der Forschungs- und Entwicklungsbericht könnte für die Berichterstattung über das Innovationskapital verwendet werden, während für die weiteren Kategorien grundsätzlich eine Verortung im Lagebericht zu empfehlen ist.

Die Analyse der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten offenbart, dass für die Unternehmen die Finanzberichterstattung das zentrale Informationsmedium darstellt, welches die primären Informationen über immaterielle Werte abbildet. Dennoch ist den Unternehmen in diesem Zusammenhang zu empfehlen, **die NFE in den Lagebericht zu verorten, vielmehr sogar in den Lagebericht zu integrieren**. Insofern die Unternehmen neben einem Nachhaltigkeitsbericht einen gesonderten NFB erstellen, sollten sie zumindest diese Informationen in den Nachhaltigkeitsbericht verlagern, um eine Verknüpfung der Informationen innerhalb dieses Informationsinstruments zu ermöglichen.¹⁵⁸⁰ Mit dieser Vorgehensweise könnten die bestehenden Informationsdopplungen in den freiwilligen und verpflichtenden Informationsinstrumenten vermindert werden. Diese liegen vor allem bei den Kategorien Human- und Beziehungskapital vor, da diese Kategorien einen direkten Bezug zur Nachhaltigkeitsberichterstattung aufweisen. Zugleich wird dadurch eine bessere Verknüpfung der finanziellen und nicht-finanziellen Informationen ermöglicht, um etwaige Probleme des *Information Overload* für die Adressaten zu vermeiden.

Aus der Analyse der expliziten Gestaltungswahlrechte der NFE zeigt sich, dass die verwendeten Formulierungen, ob die Unternehmen für die Erstellung der NFE ein Rahmenwerk verwenden, zum Teil sehr unpräzise waren. Demgemäß sollten die Unternehmen entsprechende **Formulierungen der Verwendung von Rahmenwerken für die Erstellung der NFE präzisieren**, damit den Adressaten konkret verdeutlicht wird, ob und gegebenenfalls welches Rahmenwerk respektive welche Rahmenwerke vollständig oder in Teilen verwendet werden. Des Weiteren finden sich bei einigen Familienunternehmen schwer nachvollziehbare Begründungen für die Nicht-Verwendung von Rahmenwer-

¹⁵⁸⁰ Auch die Verweismöglichkeit auf etwaige weitere Informationen in einem separaten Nachhaltigkeitsbericht sollte zur Abmilderung der Informationsdopplungen und für Zwecke der Informationsverknüpfungen evaluiert werden.

ken zur Erstellung der NFE. Wenngleich die gesetzlichen Anforderungen des § 315c Abs. 3 HGB i. V. m. § 289d Satz 2 HGB mit der Bereitstellung einer Begründung erfüllt sind, sollten die Unternehmen u. a. die Informationsfunktion der Rechnungslegung berücksichtigend die **tatsächlichen Gründe der Nicht-Verwendung offenlegen**.

Die Unternehmen kommen zudem nicht immer der Empfehlung der DRS 20.242 bzw. DRS 20.255 nach, die zur NFE bzw. dem NFB zugehörigen Stellen bei einer Integrationsvariante im Lage- bzw. Nachhaltigkeitsbericht zu kennzeichnen. Die Unternehmen sollten zukünftig **stets der Empfehlung nachkommen, die zur nichtfinanziellen Berichterstattung zugehörigen Stellen zu kennzeichnen**, um den Adressaten aufzuzeigen, dass die Informationen der Erfüllung der nichtfinanziellen Berichtspflichten dienen.

Die empirischen Befunde der Determinanten der *Corporate Governance* offenbarten, dass teilweise ein signifikant positiver Einfluss der Größe des Prüfungsausschusses auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte vorliegt. Da nicht alle Kategorien immaterieller Werte gleichermaßen positiv beeinflusst werden, ist eine Verbesserung der Finanzexpertise der Aufsichtsratsmitglieder zu forcieren. Auf Basis weiterer Determinanten der *Corporate Governance* zeigt sich, dass der Einfluss der Gründerfamilie als wichtiger Anteilseigner mit per Definition mindestens 5% der Stimmrechtsanteile des Unternehmens sowie die Beteiligung der Gründerfamilie am Vorstand zum Teil einen signifikant negativen Einfluss auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte nehmen. Den Unternehmen ist daher zu empfehlen einen **Prüfungsausschuss einzurichten**, um das grundlegende Niveau der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte zu verbessern und zugleich etwaige negative Einflüsse aus möglichen Prinzipal-Agenten-Problemen wichtiger Anteilseigner und der Beteiligung selbiger im Vorstand abzumildern. Bei der Ausgestaltung des Prüfungsausschusses ist dabei auf eine **ausreichende Finanzexpertise sowie auf die Unabhängigkeit der Mitglieder zu achten**, sodass diese keine oder nur eine geringe Beteiligung am Unternehmen besitzen.

Die empirische Analyse der regulatorischen Dimensionen verdeutlichte, dass die durchschnittliche Berichterstattungsqualität immaterieller Werte, aber auch der Kategorien Human- und Strukturkapital in der Unternehmensberichterstattung stets höher – wenngleich nicht signifikant – ist, wenn ein Rahmenwerk verwendet respektive sich an diesem orientiert wurde. Dementsprechend ist allen Unternehmen die **Berücksichtigung eines Rahmenwerks für die Erstellung der NFE zu empfehlen**. Unternehmen, die auf ein Rahmen-

werk der GRI zurückgreifen, weisen eine durchschnittlich höhere Berichterstattungsqualität immaterieller Werte gegenüber Unternehmen, die den DNK verwenden, auf. Aufgrund der besseren Eignung des **DNK für die erstmalige Erstellung eines Nachhaltigkeitsberichts respektive einer NFE** entlang eines Rahmenwerks ist dieser für Unternehmen, die derzeit die Wahl eines Rahmenwerks evaluieren, zu empfehlen. **Langfristig sollte jedoch die Berücksichtigung der GRI Standards forciert werden**, um den Adressaten eine umfassende Berichterstattung – auch über immaterielle Werte – zu ermöglichen. Zudem ist den Unternehmen auch die **Evaluierung expliziter Rahmenwerke für die Berichterstattung über immaterielle Werte** – ergänzend zu den Rahmenwerken der Nachhaltigkeitsberichterstattung – zu empfehlen, um eine umfassende Abbildung der Relevanz immaterieller Werte für die Wertschöpfung des Unternehmens zu ermöglichen.

Des Weiteren verdeutlichen die Ergebnisse, dass Unternehmen, die sich einer freiwilligen, externen Prüfung unterziehen, eine zum Teil signifikante, aber stets höhere durchschnittliche Berichterstattungsqualität über alle untersuchten Kategorien immaterieller Werte aufweisen. Dementsprechend sollten jene Unternehmen, deren NFE derzeit keiner Prüfung unterliegt, **für die zukünftige nichtfinanzielle Berichterstattung eine freiwillige, externe Prüfung erwägen**. Mit dieser Prüfung kann den Adressaten gleichermaßen eine höhere Qualität der Unternehmensberichterstattung signalisiert und zugleich einer in Zukunft seitens der *Standardsetter* forcierten Prüfungspflicht bereits nachgekommen werden.¹⁵⁸¹

7.2 Ableitung von Handlungsempfehlungen für Standardsetter

Wie aus der Evaluierung der Eignung des IFRS-Abschlusses zur Abbildung immaterieller Werte deutlich wurde,¹⁵⁸² erfolgt keine umfassende Abbildung immaterieller Werte, da einerseits die bestehenden Definitions- und Ansatzkriterien insbesondere die Aktivierung selbst erstellter immaterieller Werte restringuieren und andererseits eine umfassende Berichterstattung über nicht aktivierte immaterielle Werte im Anhang nicht gefordert wird. Folglich sollten zukünftige regulatorische Initiativen **stets den Lagebericht bzw. den *Management Commentary* als zentrales Informationsinstrument für den Adressa-**

¹⁵⁸¹ Vgl. EFRAG (2021), S. 19.

¹⁵⁸² Vgl. Kapitel 4.3.1.

ten betrachten, indem der nichtfinanziellen Berichterstattung, insbesondere über immaterielle Werte, ein hoher Stellenwert beigemessen wird.¹⁵⁸³

Die deskriptiven Ergebnisse der Analyse der Verwendung von Rahmenwerken zur Erstellung der NFE offenbaren, dass zum Teil unzureichende Präzisionsgrade seitens der Unternehmen publiziert werden, aus denen für den Adressaten nicht eindeutig ableitbar ist, ob die Unternehmen ein Rahmenwerk vollständig oder in Teilen verwendet haben. Entsprechend sollten die **Konkretisierungen des DRS 20.297–298, welche eine Angabe des verwendeten Rahmenwerks vollständig oder in Teilen verlangen, in den § 289d HGB übernommen werden**, um deren Verbindlichkeit zu erhöhen.¹⁵⁸⁴

Des Weiteren zeigt sich, dass die Unternehmen den Empfehlungen gemäß DRS 20.242 bzw. DRS 20.255 nicht immer nachkommen. Folglich werden nicht immer jene Stellen explizit gekennzeichnet, die zur Erfüllung der Berichtspflichten der NFE bei Wahl einer Integrationsvariante – im Lagebericht oder Nachhaltigkeitsbericht – dienen. Entsprechend sollte die Formulierung in **DRS 20.242 bzw. DRS 20.255 von einer Soll- in eine Pflichtangabe überführt werden**, um für den Adressaten kenntlich zu machen, dass diese Informationen wesentlich sind und der Abschlussprüfer sie als sonstige Informationen bei der Abschlussprüfung gewürdigt hat.

Im Rahmen der *Corporate Governance* ist auf Grundlage der empirischen Befunde dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats eine hohe Bedeutung für die Unternehmensberichterstattung beizumessen, die aus einem zum Teil positiven, signifikanten Einfluss der Größe des Prüfungsausschusses auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte resultiert. Zukünftige regulatorische Anforderungen an die *Corporate Governance* sollten noch stärker die Einrichtung eines Prüfungsausschusses forcieren und über die Empfehlung des DCGK zur Einrichtung von selbigem hinausgehen.¹⁵⁸⁵ Folglich ist eine **Verankerung einer Pflicht zur Einrichtung eines Prüfungsausschusses in § 107 Abs. 3 AktG für den Aufsichtsrat** zu empfehlen. Da die Einrichtung eines Prüfungsausschusses die Effizienz der Arbeit des Aufsichtsrats, insbesondere der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, beabsichtigt,¹⁵⁸⁶ sollten jedoch lediglich Unternehmen mit mehr als drei Mitgliedern im Aufsichtsrat verpflich-

¹⁵⁸³ So besteht bereits seitens des IASB die Initiative zur Überarbeitung der Anwendungshinweise und zur Integration nichtfinanzieller Informationen in den *Management Commentary* sowie zur Veröffentlichung eines Entwurfs im April 2021, wenngleich eine Erstellung derzeit lediglich freiwillig ist, vgl. IASB (2018), S. 1–10; IASB (2021).

¹⁵⁸⁴ Für eine kritische Würdigung des Verpflichtungsgrads der DRS vgl. Dusemond et al. (2018), S. 9–10.

¹⁵⁸⁵ Vgl. DCGK D.3.

¹⁵⁸⁶ Vgl. Buhleier und Probst (2020), S. 38.

tet werden, da andernfalls durch die Einrichtung keine Effizienzgewinne zu erwarten sind.

Weiterhin wurde deutlich, dass der Prüfungsausschuss lediglich partiell die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte, in Form der Kategorie des Humankapitals, signifikant verbessert. Zudem sind negative, signifikante Einflüsse eines zunehmenden Stimmrechtsanteils der Gründerfamilie, als ein wichtiger Gesellschafter, sowie der Beteiligung der Gründerfamilie am Vorstand des Unternehmens auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte zu konstatieren. Entsprechend dieser Erkenntnisse ist eine **Erweiterung der Voraussetzungen des § 107 Abs. 4 AktG i. V. m. § 100 Abs. 5 AktG zu empfehlen**, nach dem zum aktuellen Zeitpunkt lediglich mindestens ein Mitglied mit Finanzexpertise im Prüfungsausschuss vorhanden sein muss. Aufgrund der vorangestellten Erkenntnisse **sollte die Mehrheit der Mitglieder im Prüfungsausschuss über eine Finanzexpertise verfügen**, um die Berichterstattungsqualität besser evaluieren zu können. Um etwaige negative Effekte aus dem Einfluss größerer Gesellschafter oder Mitglieder des Vorstands, die größere Beteiligungen halten, auf die Arbeit des Prüfungsausschusses abzumildern, sollten **lediglich Minderheitsgesellschafter oder Mitglieder ohne eine Beteiligung an der Gesellschaft Mitglied des Prüfungsausschusses werden** dürfen.¹⁵⁸⁷

Der mehrheitlich positive und signifikante Einfluss der Pflicht zur Erstellung einer NFE auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte ist aus einer Perspektive der Reformwürdigung des CSR-RLUG grundsätzlich positiv zu bewerten. Wenngleich bereits Verbesserungspotenziale, beispielsweise im Zusammenhang mit der Vergleichbarkeit oder Prüfung, vorliegen,¹⁵⁸⁸ könnten für eine mögliche Überarbeitung der gesetzlichen Vorgaben des CSR-RLUG zur Verbesserung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte nachfolgende Empfehlungen berücksichtigt werden.

Die positiven Impulse durch die Pflicht zur Erstellung einer NFE auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte verdeutlichen, dass die bei der NFE gewählte Vorgehensweise zur Definition einer Mindestberichterstattung über fünf Aspekte auch für zukünftige regulatorische Maßnahmen respektive die Überarbeitung der CSR-Richtlinie aufgegriffen werden sollte. Um die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte zu verbessern, ist eine Aus-

¹⁵⁸⁷ Der Regierungsentwurf des Gesetzes zur Stärkung der Finanzmarktintegrität (FISG) sieht die Pflicht zur Einrichtung eines Prüfungsausschusses für kapitalmarktorientierte Unternehmen sowie eine Ausweitung der Anforderungen an die Qualifikationen der Mitglieder vor. Vgl. dazu Quick (2021), S. 26.

¹⁵⁸⁸ Vgl. Velte et al. (2020), S. 1350–1355.

weiterung der Aspekte zu empfehlen, wenngleich sich die derzeitigen Aspekte den Kategorien immaterieller Werte zuordnen lassen.¹⁵⁸⁹ Des Weiteren besteht für den Aspekt Arbeitnehmerbelange eine direkte Kongruenz zu den im Kriterienkatalog dieser Arbeit verwendeten Subkategorien des Humankapitals Arbeitszufriedenheit, Mitarbeiterleistung sowie Kompetenzen und Erfahrungen. Für die weiteren Aspekte der NFE ist eine vergleichbare Kongruenz hingegen nicht vorhanden, wie Abbildung 45 verdeutlicht. Vielmehr ergänzen die weiteren verwendeten Subkategorien immaterieller Werte des Humankapitals (Unternehmenskultur, Unternehmensführung), des Beziehungskapitals (Kunden-, Lieferanten-, Investorenkapital) sowie des Strukturkapitals (Prozess-, Standort-, Innovationskapital) die bisherigen Aspekte.

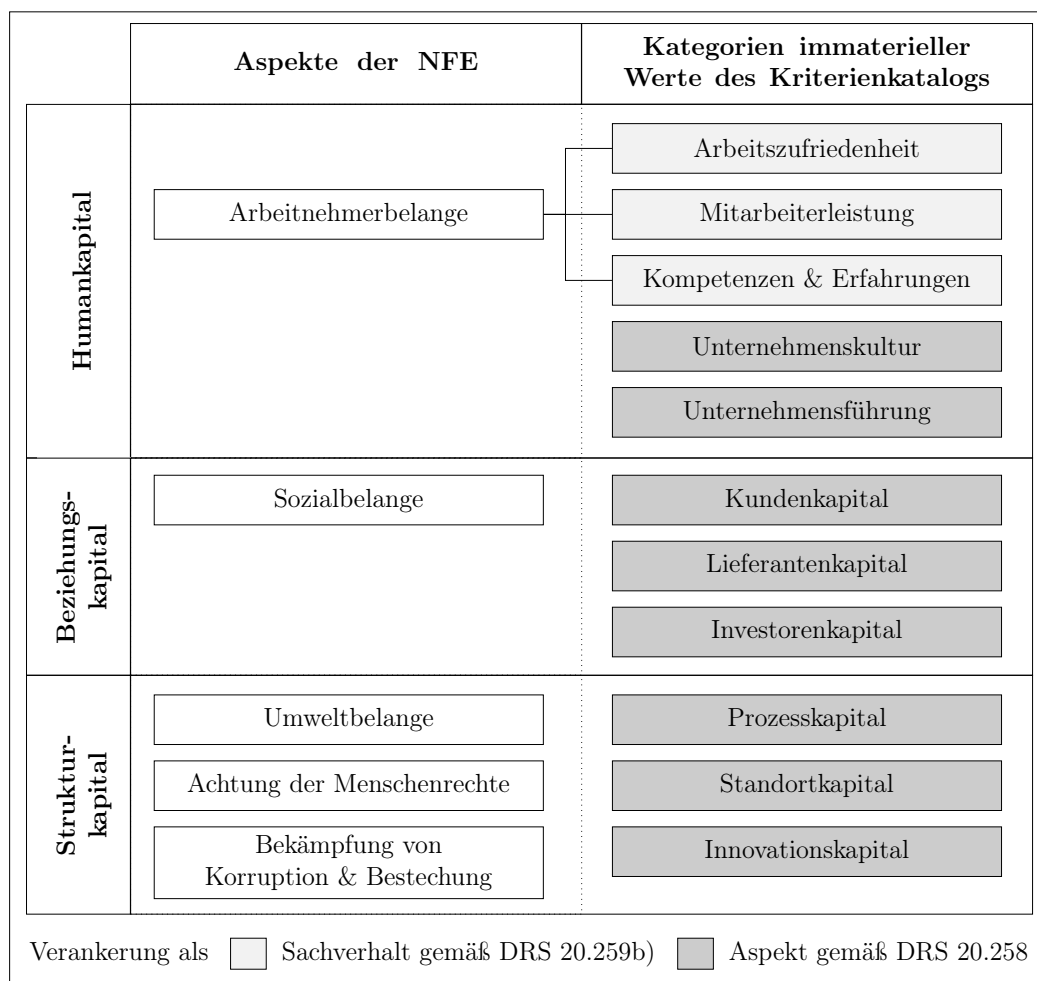


Abbildung 45: Gegenüberstellung der Aspekte der NFE und der Kategorien immaterieller Werte sowie resultierende Handlungsempfehlungen¹⁵⁹⁰

¹⁵⁸⁹ Vgl. auch die Ausführungen in Kapitel 4.3.2.4.

¹⁵⁹⁰ Eigene Darstellung.

Die bestehenden Aspekte der NFE könnten um zusätzliche Kategorien immaterieller Werte ergänzt werden, um die ökonomische, soziale und ökologische Dimension der *Triple Bottom Line* abzubilden. Entsprechend ist eine **Ergänzung des DRS 20.258 um die Aspekte Unternehmenskultur und Unternehmensführung (Humankapital), Kunden-, Lieferanten- und Investorenkapital (Beziehungskapital) sowie Prozess-, Standort- und Innovationskapital (Strukturkapital) in Form einer Sollangabe zu empfehlen**. Sofern diese Aspekte die doppelte Wesentlichkeitsschwelle der nichtfinanziellen Berichterstattung erfüllen, sollten die in § 289c Abs. 3 HGB genannten Angaben berichtet werden. Zudem sollten die **Kategorien Arbeitszufriedenheit, Mitarbeiterleistung sowie Kompetenzen und Erfahrungen als Sachverhalte des Aspekts Arbeitnehmerbelange in DRS 20.259b) aufgenommen werden**, um den Unternehmen das Ausmaß des Aspekts Arbeitnehmerbelange zu verdeutlichen, da bislang primär die soziale Perspektive dieses Aspekts mittels der bestehenden Sachverhalte pointiert wird.

Die vorangestellten Ergänzungen des DRS 20 würden die Notwendigkeit der Erweiterung der bestehenden Berichterstattung um Informationen über immaterielle Werte für die Unternehmen hervorheben. Zugleich würde für Unternehmen, für die einzelne der zusätzlichen Aspekte nicht wesentlich sind, aufgrund der Sollangabe im DRS 20 keine Berichtspflicht gemäß § 289c Abs. 4 HGB (comply-or-explain-Ansatz) gegenüber einer Verankerung im § 289c Abs. 2 HGB resultieren. Auch die EFRAG empfiehlt für die zukünftige Überarbeitung der CSR-Richtlinie explizit die Berücksichtigung immaterieller Werte, um der hohen Relevanz ebendieser in der Berichterstattung gerecht zu werden,¹⁵⁹¹ wofür u. a. der zuvor erläuterte Ansatz denkbar wäre.

Für die zur Erstellung einer NFE verpflichteten Unternehmen bestehen weitreichende Gestaltungsspielräume für die Verortung der NFE, wenngleich dies die Vergleichbarkeit der nichtfinanziellen Berichterstattung und Entwicklungstendenzen hin zu einer integrierten Berichterstattung konterkariert.¹⁵⁹² Die empirischen Befunde verdeutlichen eine mehrheitlich signifikant höhere Berichterstattungsqualität für Unternehmen, die eine Integrationsvariante (in den Lagebericht oder Nachhaltigkeitsbericht) wählen. Die weitere Analyse offenbart zudem, dass Unternehmen mit einer Integrationsvariante in den Lagebericht eine durchschnittlich höhere Berichterstattungsqualität aufweisen, als bei Integration in den Nachhaltigkeitsbericht. Infolgedessen sollte die **Verortung**

¹⁵⁹¹ Vgl. EFRAG (2021), S. 14.

¹⁵⁹² Vgl. die Ausführungen in Kapitel 5.3.4.

im Lagebericht, besser noch die Integration in den Lagebericht, in § 289b Abs. 1 HGB und § 315b Abs. 1 HGB als Standard hervorgehoben werden, sodass der NFB gemäß § 289b Abs. 3 HGB und § 315b Abs. 3 HGB lediglich eine Ausnahme darstellt. Dadurch würde der Stellenwert der Verortung respektive Integration im Lagebericht herausgestellt werden, wodurch gegebenenfalls mehr Unternehmen eine integrierte, nichtfinanzielle Berichterstattung im Lagebericht evaluieren würden.

Eine externe, inhaltliche Prüfungspflicht für die nichtfinanzielle Berichterstattung existiert nicht, weshalb seitens des Aufsichtsrats keine externe Prüfung durchgeführt werden muss oder auch ein anderer Prüfungsdienstleister als der Abschlussprüfer beauftragt werden kann. Den Erkenntnissen von Hypothese 12 folgend, die signifikante Unterschiede der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in Abhängigkeit der freiwilligen, externen Prüfung der NFE untersuchte, ist zu empfehlen, dass berichtspflichtige Unternehmen trotz etwaiger Mehrkosten die **nichtfinanzielle Berichterstattung einer externen Prüfung unterziehen müssen**. Diese Empfehlung ist kongruent mit den aktuellen Diskussionen der EFRAG im Zusammenhang mit der Überarbeitung der CSR-Richtlinie, die ebenfalls eine Prüfungspflicht der nichtfinanziellen Berichterstattung intendieren.¹⁵⁹³ Um zusätzlich etwaigen Qualitätsverlusten der Prüfungsmaßstäbe auf einem sehr kompetitiven Prüfermarkt entgegenzuwirken, wäre eine **Berücksichtigung der nichtfinanziellen Berichterstattung im Rahmen der Abschlussprüfung** zu empfehlen.¹⁵⁹⁴ In diesem Zusammenhang ist jedoch auf höhere Anforderungen an die Prüfung nichtfinanzieller Informationen aufgrund ihrer Abstraktheit und eine gegebenenfalls notwendige Weiterentwicklung bestehender Prüfungsstandards für die Prüfung nichtfinanzieller Informationen zu verweisen, um eine Verlässlichkeit der Informationen für die Adressaten zu gewährleisten und bestehende Erwartungslücken zu schließen.¹⁵⁹⁵

¹⁵⁹³ Vgl. EFRAG (2021), S. 19.

¹⁵⁹⁴ Vgl. u. a. Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (2020), S. 11.

¹⁵⁹⁵ Vgl. in diesem Kontext Baumüller und Scheid (2020), S. 103–106.

8 Schlussbetrachtung

In diesem Kapitel werden die theoretischen und empirischen Ergebnisse dieser Arbeit zusammengefasst (Kapitel 8.1). Die Arbeit schließt mit einer Abhandlung des zukünftigen Forschungspotenzials (Kapitel 8.2), welches an die bisherigen Ergebnisse anknüpft respektive divergierende Forschungsmethoden berücksichtigt.

8.1 Zusammenfassung der Ergebnisse

Eine Zielsetzung der Arbeit war es, (1) den Forschungsstand der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in Familienunternehmen systematisch zu analysieren, da der Untersuchungsgegenstand in einem weiten Forschungsfeld der Berichterstattung immaterieller Werte einzuordnen ist. Weiterhin sollten (2) die Determinanten und regulatorischen Dimensionen der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte mittels statistischer Verfahren analysiert sowie (3) aus den Ergebnissen und Erkenntnissen Handlungsempfehlungen für (Familien-)Unternehmen und *Standardsetter* abgeleitet werden. Diese Zielsetzungen wurden im Rahmen der Arbeit durch eine stringente theorie- und empiriegeleitete Vorgehensweise umgesetzt, deren aggregierte Ergebnisse nachfolgend dargestellt werden.

Für den Unternehmenstypus Familienunternehmen bestehen starke Disparitäten bezüglich der Definition. So sind diese grundsätzlich auf Basis der Börsennotierung, der Berücksichtigung von Gründern, Familie und Generationen sowie über die Familienkontrolle zu unterscheiden. In diesem Zusammenhang zeigte sich, dass Familienunternehmen eine große, jedoch im Zeitablauf abnehmende makroökonomische Bedeutung auf Grundlage des Anteils an allen Unternehmen in Deutschland aufweisen. Die Teilmenge börsennotierter Familienunternehmen stellt hingegen im Vergleich zu allen börsennotierten Unternehmen einen relativ geringen Anteil dar, der sich ebenfalls im Zeitablauf verringerte.

Neben der Abgrenzungsmöglichkeit von Familienunternehmen gegenüber Nicht-Familienunternehmen mittels Definition zeigen sich spezifische Zielstrukturen für Familienunternehmen. Diese Zielstrukturen lassen sich auf das Zusammenwirken von Familie und Unternehmen zurückführen und in familien- und unternehmensorientierte sowie finanzielle und nichtfinanzielle Ziele untergliedern. Als aggregierte und verallgemeinerte Zielstrukturen resultieren für Familienunternehmen die Eigentumsmehrung für Folgegenerationen, die Wah-

rung von Unabhängigkeit und Kontrolle, die erfolgreiche Unternehmensentwicklung und die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung.

Die Definitionsmöglichkeiten immaterieller Werte unterliegen aufgrund der Abwesenheit einer physischen Substanz und einem damit einhergehenden hohen Abstraktionsniveau ebenfalls einer starken Disparität im wissenschaftlichen Diskurs. Um dennoch ein möglichst einheitliches Verständnis zu entwickeln, haben sich rechtliche und ökonomische Kategorisierungen herausgebildet, von denen sich eine Dreiteilung in Human-, Beziehungs- und Strukturkapital als internationaler Standard etabliert hat. Insbesondere Familienunternehmen weisen spezifische Ressourcenbündel (*familiness*) auf, die aus dem Zusammenwirken von Familie und Unternehmen resultieren, wirtschaftliche Erfolgsfaktoren darstellen können und partiell auf immaterielle Werte zurückzuführen sind.

Als theoretische Erklärungsansätze für die Berichterstattung über immaterielle Werte können die Prinzipal-Agenten-Theorie, die Stakeholder-Theorie, die Signalling-Theorie und die Legitimitätstheorie fungieren. Wie die ökonomische Analyse der Abbildung immaterieller Werte innerhalb des IFRS-Abschlusses und des Lageberichts nach HGB offenbarte, sind die derzeitigen Normen nur bedingt geeignet, um eine hohe Berichterstattungsqualität immaterieller Werte zu gewährleisten. In dieser Folge erscheint es für die Unternehmen lediglich mittels freiwilliger Berichterstattung über immaterielle Werte möglich, eine hohe Berichterstattungsqualität zu gewährleisten. Für die freiwillige Berichterstattung über immaterielle Werte stehen bereits entsprechende Rahmenwerke mitsamt Indikatoren zur Verfügung.

Die Zielsetzung 1, d. h. die Erstellung eines systematischen Forschungsstands, offenbarte, dass für den asiatischen Kontinent, vornehmlich Entwicklungsländer, bereits grundlegende empirische Ergebnisse der Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in Familienunternehmen vorliegen, speziell aber für deutsche Familienunternehmen bislang keine empirischen Untersuchungen und damit Ergebnisse vorhanden sind. Aus diesen Erkenntnissen konnte eine Forschungslücke für Deutschland identifiziert werden.

Die Analyse der bisherigen empirischen Untersuchungen zeigte zudem methodische Mängel, die im Rahmen dieser Arbeit aufgegriffen und beseitigt wurden. Entsprechend wurde die Auswahl der Forschungsmethoden – kontrastierend zu Publikationen des Forschungsstands – stets kritisch gewürdigt und die Güte der im Rahmen dieser Arbeit abgeleiteten Messansätze der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte mittels der Kriterien der Reliabilität und Validität überprüft. Die Verifizierung der Modellprämissen der verwendeten statistischen

Verfahren ist ebenfalls für Zwecke der Transparenz gegenüber den bestehenden Publikationen hervorzuheben, um die Aussagekraft der Ergebnisse zu stützen.

Auf Grundlage der deskriptiven Ergebnisse der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte zeigte sich, dass die Qualität signifikant verbessert werden sollte. Insbesondere für die Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals sind Defizite zu konstatieren. Hingegen weist die Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals die höchste, wenngleich auch nur befriedigende Qualität auf, was sich gegebenenfalls auf den Zusammenhang dieser Kategorie mit der Nachhaltigkeitsberichterstattung zurückführen lässt. Weiterhin stellen die Unternehmen die Informationen über immaterielle Werte partiell in den verpflichtenden und freiwilligen Informationsinstrumenten zur Verfügung, wodurch eine Informationsdopplung und ein möglicher *Information Overload* für die Adressaten resultiert.

Die deskriptiven Ergebnisse der untersuchten Determinanten zeigten primär wesentliche Unterschiede zwischen Branchen, während über den Untersuchungszeitraum zumeist lediglich geringfügige Unterschiede erkennbar sind. Für die regulatorischen Dimensionen der nichtfinanziellen Berichterstattung wurde deutlich, dass die untersuchten Familienunternehmen die gesamte Bandbreite der expliziten Wahlrechte berücksichtigten. Die Familienunternehmen verwendeten zudem teilweise unpräzise Formulierungen oder nicht nachvollziehbare Begründungen bei comply-or-explain-Ansätzen.

Mittels der Überprüfung der Hypothesen der Forschungsfragen 1 und 2 konnte die Zielsetzung 2 erfüllt werden. Die Ergebnisse der Forschungsfrage 1 verdeutlichten, dass vor allem die Determinanten der Unternehmensgröße und die Pflicht zur Erstellung einer NFE einen signifikanten und vornehmlich positiven Einfluss auf die Berichterstattungsqualität ausüben. Des Weiteren konnten partiell signifikante Einflüsse der Unternehmensverschuldung, des Marktwert-Buchwert-Verhältnisses, der Forschungs- und Entwicklungsintensität, des Stimmrechtsanteils der Gründerfamilie, der Beteiligung der Gründerfamilie am Vorstand sowie der Größe des Prüfungsausschusses identifiziert werden, deren Einfluss jedoch sehr ambivalent ist.

Auf Basis der Ergebnisse der Forschungsfrage 2 zeigte sich, dass signifikante Unterschiede der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte auf Grundlage der expliziten Wahlrechte der nichtfinanziellen Berichterstattung bestehen. Insbesondere Unternehmen, die eine Integrationsvariante bei der Erstellung der NFE wählen oder die NFE bzw. den NFB einer freiwilligen, externen Prüfung unterziehen, haben mehrheitlich eine signifikant höhere Berichterstattungsqua-

lität immaterieller Werte. Zudem haben Unternehmen, die für Erstellung der NFE ein Rahmenwerk verwendet haben, eine mehrheitlich durchschnittlich höhere Berichterstattungsqualität immaterieller Werte.

Aus der statistischen Analyse konnten Handlungsempfehlungen für (Familien-)Unternehmen und *Standardsetter* abgeleitet werden, die der Erfüllung von Zielsetzung 3 dienen. Es zeigte sich eine Notwendigkeit zusätzlicher regulatorischer Anpassungen, um die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte für die Adressaten weiter zu verbessern.

8.2 Ausblick für zukünftige Forschungsaktivitäten

Die im Rahmen dieser Arbeit verwendeten Forschungsmethoden und präsentierten Erkenntnisse konnten die identifizierten Forschungslücken schließen. Dennoch existieren weitreichende Anknüpfungspunkte für zukünftige Forschungsarbeiten, die nachfolgend dargelegt werden.

Die der empirischen Analyse unterliegende Datenbasis besteht aus börsennotierten Familienunternehmen, die zugleich eine Definition von Familienunternehmen gemäß des DAXplus Family-Indexes berücksichtigt. Es ist zu erwarten, dass Familienunternehmen, die nicht börsennotiert sind, abweichende Determinanten oder diametrale Wirkungsrichtungen als die im Rahmen dieser Arbeit als signifikant identifizierten Determinanten der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte aufweisen. Dies lässt sich auf einen geringeren Rechtfertigungsdruck aufgrund einer geringeren Anzahl von Adressaten, insbesondere von Investoren, oder auch eine möglicherweise höhere Eigentümerkonzentration zurückführen. Zukünftige Forschungsarbeiten sollten daher explizit abweichende Definitionskriterien von Familienunternehmen und eine divergierende Stichprobenbildung – beispielsweise auch andere europäische Länder – für die Robustheit der empirischen Befunde heranziehen.

Die Auswahl der Forschungsmethoden und Operationalisierungen basiert auf umfangreichen sachlogischen sowie theorie- und empiriegeleiteten Überlegungen. Dennoch sollten zukünftige Forschungsarbeiten die empirischen Befunde mittels abweichender Forschungsmethoden verifizieren. So wären beispielsweise Fallstudien oder auch Experteninterviews zur Ausgestaltung der Rechnungslegungsprozesse in Familienunternehmen gegenüber der in dieser Arbeit vorgenommenen Analyse des finalen Outputs in Form der Informationen der Unternehmensberichterstattung zur Ermittlung der Determinanten der Bericht-

erstattungsqualität denkbar, wenngleich diese Vorgehensweisen vielschichtigen Problemen der Datenbeschaffung unterliegen können.

Des Weiteren sind für die Bestimmung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte divergierende Forschungsmethoden denkbar. So könnten die Informationspräferenzen bezüglich immaterieller Werte von Investoren oder auch anderen Adressaten mittels Fragebögen oder experimentellen Untersuchungen bestimmt werden. In diesem Zusammenhang wären unterschiedliche Versuchsbedingungen des Experiments möglich, um etwaige heterogene Informationspräferenzen der Adressaten zwischen Familien- und Nicht-Familienunternehmen für Zwecke der Kapitalallokation bestimmen zu können.

Die empirischen Befunde dieser Arbeit beschränken sich auf den Untersuchungszeitraum 2016 bis 2018, der für ab dem 01.01.2017 beginnende Geschäftsjahre eine Pflicht zur Erstellung einer NFE für einige Familienunternehmen einschließt. Es wäre weiterhin interessant zu untersuchen, wie sich die Determinanten und regulatorischen Dimensionen für zukünftige Geschäftsjahre entwickeln und ob und gegebenenfalls welchen Einfluss weitere regulatorische Entwicklungen, wie beispielsweise ARUG II und FISG, auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte nehmen. In diesem Zusammenhang sind überdies empirische Analysen denkbar, die die Veränderung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte bei Entfallen von Berichtspflichten wie beispielsweise derer zur Erstellung einer NFE untersuchen.

Zudem besteht bereits seitens der Europäischen Kommission eine Initiative zur Überarbeitung der Richtlinie 2014/95/EU mit dem Zweck, die Berichterstattung über nichtfinanzielle Informationen zu verbessern, indem bereits evaluierte Probleme wie beispielsweise die unzureichende Vergleichbarkeit und Verlässlichkeit adressiert werden.¹⁵⁹⁶ Infolgedessen sollten zukünftige Untersuchungen auch den Einfluss veränderter regulatorischer Normen auf die Berichterstattungsqualität immaterieller Werte analysieren. Insbesondere der Vorschlag der EFRAG, dass immaterielle Werte als Dimension der zukünftigen nichtfinanziellen Berichterstattung etabliert werden sollten,¹⁵⁹⁷ ist entsprechend der vorangestellten empirischen Befunde zu befürworten.

¹⁵⁹⁶ Vgl. Europäische Kommission (2020), S. 1–5. Für die Ergebnisse der Hauptkonsultation vgl. Baumüller et al. (2020), S. 495–505.

¹⁵⁹⁷ Vgl. EFRAG (2021), S. 14.

Verzeichnis der Gesetze, Richtlinien und sonstiger Verlautbarungen nationaler und internationaler Standardsetter

- Aktiengesetz (AktG), in der Fassung der Bekanntmachung vom 06.09.1965 (BGBl. I 1965 Nr. 48), geändert durch Artikel 15 des Sanierungs- und Insolvenzrechtsfortentwicklungsgesetzes vom 22.12.2020 (BGBl. I 2020 Nr. 66 vom 29.12.2020).
- Deutscher Corporate Governance Kodex (DCGK), in der Fassung der Bekanntmachung vom 20.08.2002 (eBAnz AT1 B1), geändert durch die Neufassung vom 16.12.2019 (BAnz AT B3 vom 20.03.2020).
- Deutscher Corporate Governance Kodex a. F. (DCGK a. F.), in der Fassung der Bekanntmachung vom 20.08.2002 (eBAnz AT1 B1), geändert durch die Neufassung vom 07.02.2017 (BAnz AT B2 vom 24.04.2017).
- Deutscher Rechnungslegungs Standard Nr. 15 (DRS 15). Lageberichterstattung, in der Fassung der Bekanntmachung vom 26.02.2005 (BAnz AT Nr. 40a), geändert durch Artikel 1 des Deutschen Rechnungslegungs Änderungsstandards Nr. 5 (DRÄS 5) vom 05.01.2010 (BAnz AT Nr. 27a vom 18.02.2010).
- Deutscher Rechnungslegungs Standard Nr. 17 (DRS 17). Vergütung der Organmitglieder, in der Fassung der Bekanntmachung vom 27.01.2011 (BAnz AT Nr. 15a), aufgehoben durch Artikel 1 des Deutschen Rechnungslegungs Änderungsstandards Nr. 9 (DRÄS 9) vom 02.04.2020 (BAnz AT B2 vom 09.04.2020).
- Deutscher Rechnungslegungs Standard Nr. 20 (DRS 20). Konzernlagebericht, in der Fassung der Bekanntmachung vom 04.12.2012 (BAnz AT B1), geändert durch Artikel 2 des Deutschen Rechnungslegungs Änderungsstandards Nr. 9 (DRÄS 9) vom 02.04.2020 (BAnz AT B2 vom 09.04.2020).
- Deutscher Rechnungslegungs Standard Nr. 24 (DRS 24). Immaterielle Vermögensgegenstände im Konzernabschluss, in der Fassung der Bekanntmachung vom 23.02.2016 (BAnz AT B3), geändert durch Artikel 15 des Deutschen Rechnungslegungs Änderungsstandards Nr. 8 (DRÄS 8) vom 22.09.2017 (BAnz AT B1 vom 04.12.2017).
- EU-Richtlinie zur Änderung der Richtlinie 2013/34/EU im Hinblick auf die Angabe nichtfinanzieller und die Diversität betreffender Informationen durch bestimmte große Unternehmen und Gruppen (Richtlinie 2014/95/EU), in der Fassung der Bekanntmachung vom 15.11.2014 (ABl. EU Nr. L 330/1).
- Gesetz zur Einführung internationaler Rechnungslegungsstandards und zur Sicherung der Qualität der Abschlussprüfung (Bilanzrechtsreformgesetz – Bil-ReG), in der Fassung der Bekanntmachung vom 04.12.2004 (BGBl. I 2004 Nr. 49).
- Gesetz zur Stärkung der nichtfinanziellen Berichterstattung der Unternehmen in ihren Lage- und Konzernlageberichten (CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz), in der Fassung der Bekanntmachung vom 18.04.2017 (BGBl. I 2017 Nr. 20).

- Gesetz zur Umsetzung der zweiten Aktionärsrechterichtlinie (ARUG II), in der Fassung der Bekanntmachung vom 19.12.2019 (BGBl. I 2019 Nr. 50).
- Handelsgesetzbuch (HGB), in der Fassung der Bekanntmachung vom 10.05.1897 (RGBl. I 1897 Nr. 23), geändert durch Artikel 14 des Sanierungs- und Insolvenzrechtsfortentwicklungsgesetzes vom 22.12.2020 (BGBl. I 2020 Nr. 66 vom 29.12.2020).
- Handelsgesetzbuch (HGB a. F.), in der Fassung der Bekanntmachung vom 10.05.1897 (RGBl. I 1897 Nr. 23), geändert durch Artikel 1 und 2 des CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes vom 11.04.2017 (BGBl. I 2017 Nr. 20 vom 18.04.2017).
- International Accounting Standard 1 (IAS 1). Darstellung des Abschlusses, in der Fassung der Bekanntmachung vom 18.12.2008 (ABl. EU Nr. L 339/I), geändert durch ÄndVO (EU) 2019/2104 vom 29.11.2019 (ABl. EU Nr. L 318 vom 10.12.2019).
- International Accounting Standard 2 (IAS 2). Vorräte, in der Fassung der Bekanntmachung vom 29.11.2008 (ABl. EU Nr. L 320/I), geändert durch ÄndVO (EU) 2017/1986 vom 31.10.2017 (ABl. EU Nr. L 291/II vom 09.11.2017).
- International Accounting Standard 20 (IAS 20). Zuwendungen der öffentlichen Hand, in der Fassung der Bekanntmachung vom 29.11.2008 (ABl. EU Nr. L 320/I), geändert durch ÄndVO (EU) 2016/2067 vom 22.11.2016 (ABl. EU Nr. L 323/II vom 29.11.2016).
- International Accounting Standard 32 (IAS 32). Finanzinstrumente: Darstellung, in der Fassung der Bekanntmachung vom 29.11.2008 (ABl. EU Nr. L 320/I), geändert durch ÄndVO (EU) 2017/1986 vom 31.10.2017 (ABl. EU Nr. L 291/II vom 09.11.2017).
- International Accounting Standard 38 (IAS 38). Immaterielle Vermögenswerte, in der Fassung der Bekanntmachung vom 29.11.2008 (ABl. EU Nr. L 320/I), geändert durch ÄndVO (EU) 2019/2075 vom 29.11.2019 (ABl. EU Nr. L 316/II vom 06.12.2019).
- International Accounting Standards Board Begründungserwägungen Rahmenkonzept (IASB BE), in der Fassung der Bekanntmachung vom 29.03.2018.
- International Accounting Standards Board Begründungserwägungen Rahmenkonzept a. F. (IASB BE a. F.), in der Fassung der Bekanntmachung vom 28.09.2010.
- International Accounting Standards Board (Hrsg.) (2020): Business Combinations. Disclosures, Goodwill and Impairment. London. URL: <https://cdn.ifrs.org/-/media/project/goodwill-and-impairment/goodwill-and-impairment-dp-march-2020.pdf> (letzter Abruf am: 09.02.2021).
- International Accounting Standards Board (Hrsg.) (2018): Introduction to the Management Commentary. London. URL: <https://cdn.ifrs.org/-/media/project/management-commentary/supporting-material/introduction-to-the-management-commentary.pdf> (letzter Abruf am: 09.02.2021).

- International Accounting Standards Board (Hrsg.) (2017): Disclosure Initiative. Principles of Disclosure. London. URL: <https://cdn.ifrs.org/-/media/project/disclosure-initiative/disclosure-initiative-principles-of-disclosure/discussion-paper/published-documents/discussion-paper-disclosure-initiative-principles-of-disclosure.pdf> (letzter Abruf am: 09.02.2021).
- International Accounting Standards Board Rahmenkonzept (IASB RK). Rahmenkonzept für die Finanzberichterstattung, in der Fassung der Bekanntmachung vom 29.03.2018.
- IDW Prüfungshinweis: Die Behandlung der nichtfinanziellen Berichterstattung nach §§ 289b bis 289e, 315b und 315c HGB durch den Abschlussprüfer (Einordnung und Berichterstattung) (IDW PH 9.350.2), in der Fassung der Bekanntmachung vom 22.09.2020.
- International Financial Reporting Standard 3 (IFRS 3). Unternehmenszusammenschlüsse, in der Fassung der Bekanntmachung vom 12.06.2009 (ABl. EU Nr. L 149/I), geändert durch ÄndVO (EU) 2020/551 vom 21.04.2020 (ABl. EU Nr. L 127 vom 22.04.2020).
- International Financial Reporting Standard 10 (IFRS 10). Konzernabschlüsse, in der Fassung der Bekanntmachung vom 29.12.2012 (ABl. EU Nr. L 360/II), geändert durch ÄndVO (EU) 2016/1703 vom 22.09.2016 (ABl. EU Nr. L 257/II vom 23.09.2016).
- International Financial Reporting Standard 15 (IFRS 15). Erlöse aus Verträgen mit Kunden, in der Fassung der Bekanntmachung vom 29.12.2016 (ABl. EU Nr. L 295/II), geändert durch ÄndVO (EU) 2017/1987 vom 31.10.2017 (ABl. EU Nr. L 291/II vom 09.11.2017).
- International Financial Reporting Standard 16 (IFRS 16). Leasingverhältnisse, in der Fassung der Bekanntmachung vom 09.11.2017 (ABl. EU Nr. L 291/II), geändert durch ÄndVO (EU) 2020/1434 vom 09.10.2020 (ABl. EU Nr. L 331 vom 12.10.2020).
- Leitlinien für die Berichterstattung über nichtfinanzielle Informationen (Methode zur Berichterstattung über nichtfinanzielle Informationen) (2017/C 215/01), in der Fassung der Bekanntmachung vom 05.07.2017 (ABl. EU Nr. C 215/II).
- Leitlinien für die Berichterstattung über nichtfinanzielle Informationen: Nachtrag zur klimabezogenen Berichterstattung (2019/C 209/01), in der Fassung der Bekanntmachung vom 20.06.2019 (ABl. EU Nr. C 209/II).
- Referentenentwurf eines Gesetzes zur Stärkung der nichtfinanziellen Berichterstattung der Unternehmen in ihren Lage- und Konzernlageberichten (CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz), in der Fassung der Bekanntmachung vom 11.03.2016.
- Regierungsentwurf eines Gesetzes zur Stärkung der Finanzmarktintegrität (Finanzmarktintegritätsgesetz – FISG), in der Fassung der Bekanntmachung vom 16.12.2020.

Wertpapierhandelsgesetz (WpHG), in der Fassung der Bekanntmachung vom 09.09.1998 (BGBl. I 1998 Nr. 62), geändert durch Artikel 8 des Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinien (EU) 2019/878 und (EU) 2019/879 zur Reduzierung von Risiken und zur Stärkung der Proportionalität im Bankensektor (Risikoreduzierungs-gesetz – RiG) vom 09.12.2020 (BGBl. I 2020 Nr. 61 vom 14.12.2020).

Literaturverzeichnis

- Aapaoja, A.; Haapasalo, H. (2014): A Framework for Stakeholder Identification and Classification in Construction Projects. In: *Open Journal of Business and Management* 2 (1), S. 43–55.
- Abhayawansa, S. A. (2014): A review of guidelines and frameworks on external reporting of intellectual capital. In: *Journal of Intellectual Capital* 15 (1), S. 100–141.
- Abhayawansa, S. A.; Guthrie, J.; Bernardi, C. (2019): Intellectual capital accounting in the age of integrated reporting. A commentary. In: *Journal of Intellectual Capital* 20 (1), S. 2–10.
- Achleitner, A.-K.; Bock, C.; Braun, R.; Schraml, S.; Welter, J. (2010a): Zielstrukturen in Familienunternehmen. Empirische Hinweise auf die Beziehung zwischen Unternehmens- und Familienzielen. In: *Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship* 58 (3), S. 227–258.
- Achleitner, A.-K.; Braun, R.; Kaserer, C.; Jarchow, S.; Keppler, H.; Szczyk, J. (2019): Börsennotierte Familienunternehmen in Deutschland. Bedeutung, Merkmale, Performance. Hrsg. von Stiftung Familienunternehmen. München.
- Achleitner, A.-K.; Kaserer, C.; Günther, N. A.; Volk, S. (2011): Die Kapitalmarktfähigkeit von Familienunternehmen. Unternehmensfinanzierung über Schuldschein, Anleihe und Börsengang. Hrsg. von Stiftung Familienunternehmen; PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. München u. a.
- Achleitner, A.-K.; Kaserer, C.; Kauf, T.; Günther, N.; Ampenberger, M. (2009): Börsennotierte Familienunternehmen in Deutschland. Hrsg. von Stiftung Familienunternehmen. München.
- Achleitner, A.-K.; Kaserer, C.; Kauf, T.; Volk, S. (2010b): DAXplus Family - Ein Aktienindex zur Darstellung der Performance von Familienunternehmen. In: *CEFS Working Paper Series* 8, S. 1–21.
- ADVA Optical Networking SE (Hrsg.) (2019): Nachhaltigkeitsbericht 2018. Martinsried. URL: <https://www.adva.com/-/media/adva-main-site/resources/sustainability/sustainability/pdfs/sustainability-report-2018-german.pdf> (letzter Abruf am 16.06.2020).
- Airtel-Vodafone Foundation (Hrsg.) (2001): MEasuRing Intangibles To Understand and improve innovation Management (MERITUM). Final Report. Madrid. URL: https://cordis.europa.eu/docs/publications/7078/70781341-6_en.pdf (letzter Abruf am 04.02.2021).
- Akerlof, G. A. (1970): The Market for „Lemons“. Quality Uncertainty and the Market Mechanism. In: *The Quarterly Journal of Economics* 84 (3), S. 488–500.

- Alam, M. (2018): Stakeholder theory in accounting research. In: Hoque, Z. (Hrsg.): *Methodological issues in accounting research*. London: Spiramus Press, S. 266–281.
- Albitar, K. (2015): Firm Characteristics, Governance Attributes and Corporate Voluntary Disclosure. A Study of Jordanian Listed Companies. In: *International Business Research* 8 (3), S. 1–10.
- Alwert, K. (2012): Auf dem Weg in die wissensbasierte Wirtschaft. In: Pawlowsky, P.; Edvinsson, L. (Hrsg.): *Intellektuelles Kapital und Wettbewerbsfähigkeit. Eine Bestandsaufnahme zu Theorie und Praxis*. Wiesbaden: Gabler Verlag, S. 97–134.
- Alwert, K.; Bornemann, M.; Will, M. (2009): Does intellectual capital reporting matter to financial analysts? In: *Journal of Intellectual Capital* 10 (3), S. 354–368.
- Ampenberger, M. (2010): Unternehmenspolitik in börsennotierten Familienunternehmen. Eine Analyse von Investitions-, Diversifikations- und Kapitalstrukturentscheidungen. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- An, Y.; Davey, H.; Eggleton, I. R. (2011): Towards a comprehensive theoretical framework for voluntary IC disclosure. In: *Journal of Intellectual Capital* 12 (4), S. 571–585.
- Anders, G. (2017): Bilanzierung und Berichterstattung von Humankapital. Sichtbarmachen des Unsichtbaren. In: *Praxis der internationalen Rechnungslegung* 13 (10), S. 303–310.
- Anderson, R. C.; Reeb, D. M. (2004): Board Composition. Balancing Family Influence in S&P 500 Firms. In: *Administrative Science Quarterly* 48 (2), S. 209–237.
- Anderson, R. C.; Reeb, D. M. (2003): Founding-Family Ownership and Firm Performance. Evidence from the S&P 500. In: *The Journal of Finance* 58 (3), S. 1301–1328.
- Andres, C. (2008): Large shareholders and firm performance. An empirical examination of founding-family ownership. In: *Journal of Corporate Finance* 14 (4), S. 431–445.
- Añón Higón, D.; Gómez, J.; Vargas, P. (2017): Complementarities in innovation strategy. Do intangibles play a role in enhancing firm performance? In: *Industrial and Corporate Change* 26 (5), S. 865–886.
- Antonakopoulos, N.; Mewes, L. M. (2020): Auswirkungen der Einführung von IFRS 15. Analyse der Abschlüsse der DAX 30 und S-DAX Unternehmen. In: *Praxis der internationalen Rechnungslegung* 16 (6), S. 193–202.
- Arbeitskreis „Corporate Governance Reporting“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2019): Weiterentwicklung der Unternehmensberichterstattung. Gemeinsame Berichterstattung zur Corporate Governance durch Vorstand und Aufsichtsrat (§ 289f HGB, Grundsatz 17 DCGK-E). In: *Der Betrieb* 72 (7), S. 317–322.

- Arbeitskreis „Corporate Governance Reporting“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2018): Weiterentwicklung der Unternehmensberichterstattung. Überlegungen zur Reform des Corporate Governance Reportings und zur Einführung einer Mustergliederung. In: Der Betrieb 71 (36), S. 2125–2128.
- Arbeitskreis „Externe Unternehmensrechnung“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2015): Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren — Bedeutung für die Finanzberichterstattung. In: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 67 (2), S. 235–258.
- Arbeitskreis „Externe Unternehmensrechnung“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2013): Integrated Reporting. Herausforderungen für die Finanzberichterstattung. In: Betriebs-Berater 68 (15), S. 875–882.
- Arbeitskreis „Externe Unternehmensrechnung“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2002): Grundsätze für das Value Reporting. In: Der Betrieb 55 (45), S. 2337–2340.
- Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2013): Intangibles, relevance and categorization. In: Schmalenbach Business Review special issue (4), S. 1–182.
- Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2009): Immaterielle Werte im Rahmen der Purchase Price Allocation bei Unternehmenszusammenschlüssen nach IFRS. Ein Beitrag zur Best Practice. In: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung. Sonderheft 60, S. 1–99.
- Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2005): Corporate Reporting on Intangibles – A Proposal from a German Background. In: Schmalenbach Business Review. Sonderheft 2, S. 65–100.
- Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2004): Erfassung immaterieller Werte in der Unternehmensberichterstattung vor dem Hintergrund handelsrechtlicher Rechnungslegungsnormen. In: Horváth, P. (Hrsg.): Intangibles in der Unternehmenssteuerung. Strategien und Instrumente zur Wertsteigerung des immateriellen Kapitals. München: Vahlen Verlag, S. 221–250.
- Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2003): Freiwillige externe Berichterstattung über immaterielle Werte. In: Der Betrieb 56 (23), S. 1233–1237.
- Arbeitskreis „Immaterielle Werte im Rechnungswesen“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e. V. (2001): Kategorisierung und bilanzielle Erfassung immaterieller Werte. In: Der Betrieb 54 (19), S. 989–995.

- Arellano, M. (1987): Practitioners' Corner. Computing Robust Standard Errors for Within-groups Estimators. In: Oxford Bulletin of Economics and Statistics 49 (4), S. 431–434.
- Armitage, S.; Marston, C. (2008): Corporate disclosure, cost of capital and reputation. Evidence from finance directors. In: The British Accounting Review 40 (4), S. 314–336.
- Arnold, N. (2012): Was bedeutet „Wissensgesellschaft“? Herausforderungen und Ziele. Hrsg. von Konrad-Adenauer-Stiftung e. V. Berlin.
- Astrachan, J. H.; Klein, S. B.; Smyrnios, K. X. (2002): The F-PEC Scale of Family Influence. A Proposal for Solving the Family Business Definition Problem. In: Family Business Review 15 (1), S. 45–58.
- Axel Springer SE (Hrsg.) (2018a): Gesonderter zusammengefasster nichtfinanzieller Bericht 2017. Berlin. URL: https://www.axelspringer.com/data/uploads/2018/05/AS_NFE_2017_20-Mrz-2018_final_DE.pdf (letzter Abruf am 16.06.2020).
- Axel Springer SE (Hrsg.) (2018b): Nachhaltigkeitsbericht 2017. Berlin. URL: https://www.axelspringer.com/data/uploads/2020/04/as_se_nhb_print_2017_deutsch.pdf (letzter Abruf am 14.05.2020).
- Backhaus, K.; Erichson, B.; Plinke, W.; Weiber, R. (2018): Multivariate Analysemethoden. Eine anwendungsorientierte Einführung. 15. Auflage. Berlin u. a.: Springer Gabler.
- Baetge, J.; Fischer, T. R.; Paskert, D. (1989): Der Lagebericht. Aufstellung, Prüfung und Offenlegung. Stuttgart: Schäffer Verlag.
- Baetge, J.; Kirsch, H.-J.; Thiele, S. (2017): Bilanzen. 14. Auflage. Düsseldorf: IDW Verlag.
- Baetge, J.; Kirsch, H.-J.; Wollmert, P.; Brüggemann, P.; Wätjen, O. (2019): Grundlagen der IFRS-Rechnungslegung. In: Baetge, J.; Wollmert, P.; Kirsch, H.-J.; Oser, P.; Bischof, S. (Hrsg.): Rechnungslegung nach IFRS. Kommentar auf der Grundlage des deutschen Bilanzrechts. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.
- Baetge, J.; Schewe, G.; Schulz, R.; Solmecke, H. (2007): Unternehmenskultur und Unternehmenserfolg. Stand der empirischen Forschung und Konsequenzen für die Entwicklung eines Messkonzeptes. In: Journal für Betriebswirtschaft 57 (3/4), S. 183–219.
- Baetge, J.; von Keitz, I.; von Wieding, F. (2020): IAS 38 Immaterielle Vermögenswerte (Intangible Assets). In: Baetge, J.; Wollmert, P.; Kirsch, H.-J.; Oser, P.; Bischof, S. (Hrsg.): Rechnungslegung nach IFRS. Kommentar auf der Grundlage des deutschen Bilanzrechts. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.
- Baltagi, B. H. (2005): Econometric Analysis of Panel Data. 3. Auflage. Chichester: John Wiley & Sons.

- Bamber, M.; McMeeking, K. (2010): An examination of voluntary financial instruments disclosures in excess of mandatory requirements by UK FTSE 100 non-financial firms. In: *Journal of Applied Accounting Research* 11 (2), S. 133–153.
- Baraka, D. C. (2013): Reporting Frameworks. In: Idowu, S. O.; Capaldi, N.; Zu, L.; Das Gupta, A. (Hrsg.): *Encyclopedia of Corporate Social Responsibility*. Heidelberg u. a.: Springer Reference, S. 1988–1996.
- Bardt, H.; Grömling, M.; Hentze, T.; Puls, T. (2017): Investieren Staat und Unternehmen in Deutschland zu wenig? Bestandsaufnahme und Handlungsbedarf. Hrsg. von Institut der deutschen Wirtschaft Köln. Köln.
- Barney, J. (1991): Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. In: *Journal of Management* 17 (1), S. 99–120.
- Barth, D.; Rahe, I.; Rabenhorst, D. (2014): Ausgewählte Anwendungsfragen zur Konzernlageberichterstattung nach DRS 20. Grundlagen und Fallbeispiele mit Lösungsvorschlägen. In: *Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung* 14 (1), S. 47–56.
- BASLER AG (Hrsg.) (2019): Geschäftsbericht 2018. Ahrensburg. URL: https://www.baslerweb.com/fp-1553601584/media/downloads/documents/investors/financial_reports/GB2018_open~1.pdf (letzter Abruf am 14.05.2020).
- Bastei Lübbe AG (Hrsg.) (2018): Bericht zu Umwelt-, Arbeitnehmer und Sozialbelangen. Erklärung gemäß §§ 289c, 315c HGB (bezüglich CSR Corporate Social Responsibility). Köln. URL: https://www.luebbe.com/web/downloads/module/content/3117168/CSR_Bericht_final_clean.pdf (letzter Abruf am 16.06.2020).
- Bastini, K. (2015): Gestaltung der Erfolgsrechnung nach IFRS. Experimentelle Analyse der Entscheidungsprozesse nichtprofessioneller Investoren. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Baumüller, J.; Scheid, O. (2020): Die (mehrfache) Erwartungslücke im Kontext der nichtfinanziellen Berichterstattung. Die Prüfung der nichtfinanziellen Berichterstattung zwischen Anspruch und Wirklichkeit. In: *WP Praxis* 9 (4), S. 99–106.
- Baumüller, J.; Scheid, O.; Kotlenga, M. (2020): „CSR-Richtlinie 2.0“? Zentrale Erkenntnisse aus den Konsultationen der EU-Kommission des ersten Halbjahres 2020 und deren Implikationen. Teil 2: Hauptkonsultation und kritische Würdigung. In: *Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung* 20 (11), S. 494–506.
- Beattie, V.; Thomson, S. J. (2007): Lifting the lid on the use of content analysis to investigate intellectual capital disclosures. In: *Accounting Forum* 31 (2), S. 129–163.
- Bechtle AG (Hrsg.) (2018): Nachhaltigkeitsbericht 2017. Neckarsulm. URL: <https://www.bechtle.com/dam/jcr:94d2ddeb-23f1-446f-922c->

8ab6ed8522c2 / nachhaltigkeitsbericht _ 2017 _ de . pdf (letzter Abruf am 16.06.2020).

- Becker, W. (1990): Funktionsprinzipien des Controlling. In: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 60 (3), S. 295–318.
- Behncke, N.; Horst, D. W.; Schlange, J. W.; Serfas, A. (2017): Nachhaltigkeitsberichterstattung kapitalmarktorientierter Unternehmen. Hrsg. von Deutscher Investor Relations Verband e. V. Frankfurt am Main.
- Behncke, N.; Wulf, I. (2019): Erste Berichts- und Prüfungssaison der nichtfinanziellen Berichterstattung. Eine empirische Analyse der DAX160-Unternehmen für das Geschäftsjahr 2017. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 19 (1), S. 21–31.
- Behncke, N.; Wulf, I. (2018): Erste Berichts- und Prüfungssaison der nichtfinanziellen Berichterstattung. Empirische Analyse der DAX30-Unternehmen. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 18 (12), S. 570–580.
- Behringer, S.; Ulrich, P.; Unruh, A. (2020): Corporate Governance in Familienunternehmen. Eine konzeptionelle Analyse aus der Perspektive des Socio-Ecomotional-Wealth-Konzepts. In: Zeitschrift für Corporate Governance 15 (1), S. 12–16.
- Beldi, A.; Damak-Ayadi, S.; Elleuch, A. (2014): Voluntary Disclosure Regarding Intellectual Capital: Differences between Family and Non-Family Firms in France. In: Revue de l'Entrepreneuriat 13 (3), S. 99–121.
- Belitz, H.; Eickelpasch, A.; Le Mouel, M.; Schiersch, A. (2017): Wissensbasiertes Kapital in Deutschland: Analyse zu Produktivitäts- und Wachstumseffekten und Erstellung eines Indikatorensystems. Hrsg. von Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung e. V. Berlin.
- Bellora, L.; Guenther, T. W. (2013): Drivers of innovation capital disclosure in intellectual capital statements. Evidence from Europe. In: The British Accounting Review 45 (4), S. 255–270.
- Benesch, T. (2013): Schlüsselkonzepte zur Statistik. Die wichtigsten Methoden, Verteilungen, Tests anschaulich erklärt. Berlin u. a.: Springer Spektrum.
- Benner, M. J.; Zenger, T. (2016): The Lemons Problem in Markets for Strategy. In: Strategy Science 1 (2), S. 71–89.
- Bentele, M. (2004): Immaterielle Vermögenswerte in der Unternehmensberichterstattung. Eine kritische Analyse. Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Berelson, B. (1952): Content Analysis in Communication Research. Glencoe: The Free Press.
- Bermig, A.; Frick, B. (2011): Determinanten der „Übergröße“ deutscher Aufsichtsräte. In: Journal of Contextual Economics 131 (1), S. 169–194.
- Berry, W. D. (1993): Understanding regression assumptions. Newbury Park u. a.: SAGE Publications.

- Beyersdorff, M. (2017): Mehr Mut zur Relevanz in IFRS-Abschlüssen? Das neue IFRS Practice Statement 2 zu Wesentlichkeitsbeurteilungen nach IFRS. In: *Die Wirtschaftsprüfung* 70 (23), S. 1383–1390.
- Bianchi Martini, S.; Corvino, A.; Doni, F.; Rigolini, A. (2016): Relational capital disclosure, corporate reporting and company performance. In: *Journal of Intellectual Capital* 17 (2), S. 186–217.
- Bieg, H.; Kußmaul, H.; Waschbusch, G. (2016): *Investition*. 3. Auflage. München: Vahlen Verlag.
- Bingham, J. B.; Gibb Dyer, W.; Smith, I.; Adams, G. L. (2011): A Stakeholder Identity Orientation Approach to Corporate Social Performance in Family Firms. In: *Journal of Business Ethics* 99 (4), S. 565–585.
- Bischof, S.; Wendlandt, K. (2017): IAS 1 Darstellung des Abschlusses (Presentation of Financial Statements). In: Baetge, J.; Wollmert, P.; Kirsch, H.-J.; Oser, P.; Bischof, S. (Hrsg.): *Rechnungslegung nach IFRS. Kommentar auf der Grundlage des deutschen Bilanzrechts*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.
- Bischoff, S.; Vladova, G.; Jeschke, S. (2011): Über die Messung von intellektuellem Kapital. In: Jeschke, S.; Isenhardt, I.; Hees, F.; Trantow, S. (Hrsg.): *Enabling Innovation. Innovationsfähigkeit – deutsche und internationale Perspektiven*. Berlin u. a.: Springer Verlag, S. 363–373.
- Biscotti, A. M.; D’Amico, E.; Vinci, S. (2019): The effectiveness of intellectual capital disclosure in market assessments of corporate value creation. In: *Financial Reporting* 9 (1), S. 5–35.
- Blanz, M. (2015): *Forschungsmethoden und Statistik für die Soziale Arbeit. Grundlagen und Anwendungen*. Stuttgart: Verlag W. Kohlhammer.
- Blasco, J. L.; King, A. (2017): The road ahead. The KPMG Survey of Corporate Social Responsibility 2017. Hrsg. von KPMG International Cooperative. Zug. URL: https://home.kpmg/content/dam/kpmg/campaigns/csr/pdf/CSR_Reporting_2017.pdf (letzter Abruf am 06.07.2020).
- Block, J. H.; Millán, J. M.; Román, C.; Zhou, H. (2015): Job Satisfaction and Wages of Family Employees. In: *Entrepreneurship Theory and Practice* 39 (2), S. 183–207.
- Block, J. H.; Wagner, M. (2014): The Effect of Family Ownership on Different Dimensions of Corporate Social Responsibility. Evidence from Large US Firms. In: *Business Strategy and the Environment* 23 (7), S. 475–492.
- Blöink, T.; Halbleib, A. (2017): Umsetzung der sog. CSR-Richtlinie 2014/95/EU. Aktueller Überblick über die verabschiedeten Regelungen des CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes. In: *Der Konzern* 15 (4), S. 182–195.
- Böcking, H.-J.; Althoff, C. (2017): Paradigmenwechsel in der (Konzern-)Lageberichterstattung über nicht monetäre Erfolgsfaktoren. Pre-Financial Performance Indicators als Vorstufe, nicht als Gegensatz von Financial Performance Indicators. In: *Der Konzern* 15 (5), S. 246–255.

- Böcking, H.-J.; Dutzi, A.; Gros, M. (2018): § 289 HGB. In: Baetge, J.; Kirsch, H.-J.; Thiele, S. (Hrsg.): Bilanzrecht. Handelsrecht mit Steuerrecht und den Regelungen des IASB. Bonn: STOTAX Stollfuß Medien.
- Böckli, P. (2010): Konvergenz. Annäherung des monistischen und des dualistischen Führungs- und Aufsichtssystems. In: Hommelhoff, P.; Hopt, K. J.; von Werder, A. (Hrsg.): Handbuch Corporate Governance. Leitung und Überwachung börsennotierter Unternehmen in der Rechts- und Wirtschaftspraxis. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag, S. 255–276.
- Bode, D. (2015): Die Bewertung von immateriellen Werten im Krankenhaus. In: Zapp, W. (Hrsg.): Wertorientierte Konzeptionen im Krankenhaus. Analyse – Verfahren – Praxisbeispiele. Wiesbaden: Springer Gabler, S. 47–107.
- Bontis, N. (2001): Assessing knowledge assets. A review of the models used to measure intellectual capital. In: International Journal of Management Reviews 3 (1), S. 41–60.
- Bortz, J.; Döring, N. (2006): Forschungsmethoden und Evaluation. Für Human- und Sozialwissenschaftler. 4. Auflage. Heidelberg: Springer Medizin Verlag.
- Bortz, J.; Schuster, C. (2010): Statistik für Human- und Sozialwissenschaftler. 7. Auflage. Berlin u. a.: Springer Verlag.
- Brand Finance plc (Hrsg.) (2019): Global Intangible Finance Tracker – an annual review of the world’s intangible value. November 2019. London. URL: https://brandfinance.com/images/upload/gift_2.pdf (letzter Abruf am 06.07.2020).
- Breusch, T. S. (1978): Testing for Autocorrelation in Dynamic Linear Models. In: Australian Economic Papers 17 (31), S. 334–355.
- Breusch, T. S.; Pagan, A. R. (1980): The Lagrange Multiplier Test and its Applications to Model Specification in Econometrics. In: Review of Economic Studies 47 (1), S. 239–253.
- Breusch, T. S.; Pagan, A. R. (1979): A Simple Test for Heteroscedasticity and Random Coefficient Variation. In: Econometrica 47 (5), S. 1287–1294.
- Brown, D. M.; Laverick, S. (1994): Measuring corporate performance. In: Long Range Planning 27 (4), S. 89–98.
- Brown, N.; Deegan, C. (1998): The public disclosure of environmental performance information. A dual test of media agenda setting theory and legitimacy theory. In: Accounting & Business Research 29 (1), S. 21–41.
- Brüderl, J. (2010): Kausalanalyse mit Paneldaten. In: Wolf, C.; Best, H. (Hrsg.): Handbuch der sozialwissenschaftlichen Datenanalyse. Wiesbaden: VS Verlag, S. 963–994.
- Brüggen, A.; Vergauwen, P.; Dao, M. (2009): Determinants of intellectual capital disclosure. Evidence from Australia. In: Management Decision 47 (2), S. 233–245.

- Brugger, F. (2010): Nachhaltigkeit in der Unternehmenskommunikation. Bedeutung, Charakteristika und Herausforderungen. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Brunold, J.; Durst, S. (2012): Intellectual capital risks and job rotation. In: Journal of Intellectual Capital 13 (2), S. 178–195.
- Buchholz, R. (2016): Grundzüge des Jahresabschlusses nach HGB und IFRS. Mit Aufgaben und Lösungen. 9. Auflage. München: Vahlen Verlag.
- Buhleier, C.; Probst, A. (2020): Einführung. In: Plendl, M.; Kompenhans, H.; Buhleier, C. (Hrsg.): Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrates. Praxisleitfaden für Finanzexperten und Aufsichtsräte. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag, S. 38–42.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (Hrsg.) (2004): Intellectual Capital Statement – Made in Germany. Guideline 1.0 on the preparation of an intellectual capital statement. Berlin. URL: http://akwissensbilanz.org/wp-content/uploads/2018/05/Leitfaden_english.pdf (letzter Abruf am 25.03.2019).
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.) (2013): Wissensbilanz – Made in Germany. Leitfaden 2.0 zur Erstellung einer Wissensbilanz. Berlin. URL: <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Downloads/W/wissensmanagement-fw2013-teil3.pdf> (letzter Abruf am 22.04.2020).
- Burger, A.; Ulbrich, P.; Knoblauch, J. (2006): Zur Reform der Bilanzierung von Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen nach IAS 38. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 6 (12), S. 729–737.
- Burr, W. (2004): Innovationen in Organisationen. Stuttgart: Verlag W. Kohlhammer.
- Campbell, D.; Abdul Rahman, M. R. (2010): A longitudinal examination of intellectual capital reporting in Marks & Spencer annual reports, 1978–2008. In: The British Accounting Review 42 (1), S. 56–70.
- Cao, Y.; Myers, J. N.; Myers, L. A.; Omer, T. C. (2015): Company reputation and the cost of equity capital. In: Review of Accounting Studies 20 (1), S. 42–81.
- Cappel, W.; Hartmann, P. (2018): Die Goodwill-Entwicklung 2008–2016 der DAX30-Unternehmen. Eine Analyse der bilanzpolitischen Spielräume. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 18 (5), S. 230–241.
- Carrigan, M.; Buckley, J. (2008): ‘What’s so special about family business?’. An exploratory study of UK and Irish consumer experiences of family businesses. In: International Journal of Consumer Studies 32 (6), S. 656–666.
- Catalfo, P.; Wulf, I. (2016): Intangibles disclosure in Management Commentary regulation in Germany and Italy. In: Journal of Intellectual Capital 17 (1), S. 103–119.

- CENTROTEC Sustainable AG (Hrsg.) (2019): Geschäftsbericht 2018. Brilon. URL: https://www.centrotec.de/images/PDF_allgemein/Geschaeftsberichte/CT_GB_2018_D_gesichert.pdf (letzter Abruf am 14.05.2020).
- Chang, S.; Chen, S.; Lai, J. (2008): The effect of alliance experience and intellectual capital on the value creation of international strategic alliances. In: *Omega* 36 (2), S. 298–316.
- Chen, M.-C.; Cheng, S.-J.; Hwang, Y. (2005): An empirical investigation of the relationship between intellectual capital and firms' market value and financial performance. In: *Journal of Intellectual Capital* 6 (2), S. 159–176.
- Chirico, F.; Ireland, R. D.; Sirmon, D. G. (2011): Franchising and the Family Firm. Creating Unique Sources of Advantage Through „Familianness“. In: *Entrepreneurship Theory and Practice* 35 (3), S. 483–501.
- Choong, K. K. (2008): Intellectual capital. Definitions, categorization and reporting models. In: *Journal of Intellectual Capital* 9 (4), S. 609–638.
- Chrisman, J. J.; Chua, J. H.; Kellermanns, F. (2009): Priorities, Resource Stocks, and Performance in Family and Nonfamily Firms. In: *Entrepreneurship Theory and Practice* 33 (3), S. 739–760.
- Chrisman, J. J.; Chua, J. H.; Sharma, P. (2005): Trends and Directions in the Development of a Strategic Management Theory of the Family Firm. In: *Entrepreneurship Theory and Practice* 29 (5), S. 555–576.
- Chua, J. H.; Chrisman, J. J.; Steier, L. P.; Rau, S. B. (2012): Sources of Heterogeneity in Family Firms. An Introduction. In: *Entrepreneurship Theory and Practice* 36 (6), S. 1103–1113.
- Churchill, G. A. (1979): A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs. In: *Journal of Marketing Research* 16 (1), S. 64–73.
- Clarke, M.; Seng, D.; Whiting, R. H. (2011): Intellectual capital and firm performance in Australia. In: *Journal of Intellectual Capital* 12 (4), S. 505–530.
- Clarkson, M. B. E. (1995): A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance. In: *The Academy of Management Review* 20 (1), S. 92–117.
- Coenenberg, A. G.; Haller, A.; Schultze, W. (2018): Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse. Betriebswirtschaftliche, handelsrechtliche, steuerrechtliche und internationale Grundlagen – HGB, IAS/IFRS, US-GAAP, DRS. 25. Auflage. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.
- Cohen, J. (1998): *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences*. 2. Auflage. Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- Collins, C. J.; Clark, K. D. (2003): Strategic Human Resource Practices, Top Management Team Social Networks, and Firm Performance. The Role of

- Human Resource Practices in Creating Organizational Competitive Advantage. In: *The Academy of Management Journal* 46 (6), S. 740–751.
- CompuGroup Medical SE (Hrsg.) (2019): Geschäftsbericht 2018. Koblenz. URL: https://www.cgm.com/media/cgm_com/dokumente/investor_relations/finanzberichte/geschaeftsberichte/en_7/CGM_Geschaeftsbericht_2018_de_web.pdf (letzter Abruf am 14.05.2020).
- Connelly, B. L.; Certo, S. T.; Ireland, R. D.; Reutzel, C. R. (2011): Signaling Theory. A Review and Assessment. In: *Journal of Management* 37 (1), S. 39–67.
- Cook, R. D.; Weisberg, S. (1982): Criticism and Influence Analysis in Regression. In: *Sociological Methodology* 13 (1), S. 313–361.
- Core, J. E.; Hail, L.; Verdi, R. S. (2014): Mandatory Disclosure Quality, Inside Ownership, and Cost of Capital. In: *European Accounting Review* 24 (1), S. 1–29.
- Cormier, D.; Aerts, W.; Ledoux, M.-J.; Magnan, M. (2009): Attributes of Social and Human Capital Disclosure and Information Asymmetry between Managers and Investors. In: *Canadian Journal of Administrative Sciences* 26 (1), S. 71–88.
- Corrado, M.; Demartini, P.; Dumay, J. (2019): Assurance on Integrated Reporting. A Critical Perspective. In: Idowu, S. O.; Del Baldo, M. (Hrsg.): *Integrated Reporting. Antecedents and Perspectives for Organizations and Stakeholders*. Cham: Springer, S. 199–217.
- Corsten, H.; Roth, S. (2012): Nachhaltigkeit als integriertes Konzept. In: Corsten, H.; Roth, S. (Hrsg.): *Nachhaltigkeit. Unternehmerisches Handeln in globaler Verantwortung. Wissenschaftliche Tagung des Verbandes der Hochschullehrer für Betriebswirtschaftslehre e. V. an der Technischen Universität Kaiserslautern 2011*. Wiesbaden: Springer Gabler, S. 1–13.
- Crane, A.; Ruebottom, T. (2011): Stakeholder Theory and Social Identity. Rethinking Stakeholder Identification. In: *Journal of Business Ethics* 102 (1 Supplement), S. 77–87.
- Cravotta, S. (2013): *Die gemischte Geschäftsführung als Managementstruktur langlebiger Familienunternehmen*. Göttingen: V&R Unipress.
- Croce, A.; Martí, J. (2014): Productivity Growth in Private-Equity-Backed Family Firms. In: *Entrepreneurship Theory and Practice* 40 (3), S. 657–683.
- Croissant, Y.; Millo, G. (2008): Panel Data Econometrics in R. The plm Package. In: *Journal of Statistical Software* 27 (2), S. 1–43.
- Cronbach, L. J. (1951): Coefficient alpha and the internal structure of tests. In: *Psychometrika* 16 (3), S. 297–334.
- Cruz, C.; Larraza-Kintana, M.; Garcés-Galdeano, L.; Berrone, P. (2014): Are Family Firms Really More Socially Responsible? In: *Entrepreneurship Theory and Practice* 38 (6), S. 1295–1316.

- Cucculelli, M.; Peruzzi, V.; Zazzaro, A. (2019): Relational capital in lending relationships. Evidence from European family firms. In: *Small Business Economics* 52 (1), S. 277–301.
- Cuozzo, B.; Dumay, J.; Palmaccio, M.; Lombardi, R. (2017): Intellectual capital disclosure. A structured literature review. In: *Journal of Intellectual Capital* 18 (1), S. 9–28.
- Danish Agency for Trade and Industry (Hrsg.) (2000): A guideline for intellectual capital statements. A key to knowledge management. Copenhagen.
- Danish Ministry of Science, Technology and Innovation (Hrsg.) (2003): Intellectual Capital Statements. The New Guideline. Copenhagen.
- Daum, J. H. (2005): Intangible Asset Management. Wettbewerbskraft stärken und den Unternehmenswert nachhaltig steigern. Ansätze für das Controlling. In: Hachmeister, D. (Hrsg.): *Controlling und Management von Intangible Assets*. Wiesbaden: Gabler Verlag, S. 4–19.
- Daum, J. H. (2002): Werttreiber Intangible Assets. Brauchen wir ein neues Rechnungswesen und Controlling? In: *Controlling* 14 (1), S. 15–24.
- De Villiers, C.; Sharma, U. (2020): A critical reflection on the future of financial, intellectual capital, sustainability and integrated reporting. In: *Critical Perspectives on Accounting* 70 (3), S. 1–13.
- Decker, R.; Temme, T. (1998): Einsatzmöglichkeiten der Diskriminanzanalyse in der Marktforschung. Diskussionspapier Nr. 403. Hrsg. von der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften. Universität Bielefeld.
- Deegan, C. (2018): Legitimacy theory. In: Hoque, Z. (Hrsg.): *Methodological issues in accounting research*. London: Spiramus Press, S. 204–224.
- Deegan, C. (2002): Introduction. The legitimising effect of social and environmental disclosures – a theoretical foundation. In: *Accounting, Auditing & Accountability Journal* 15 (3), S. 282–311.
- Deegan, C.; Samkin, G. (2011): *New Zealand financial accounting*. 5. Auflage. Sydney: McGraw-Hill.
- del Mar Alonso-Almeida, M.; Llach, J.; Marimon, F. (2014): A Closer Look at the ‘Global Reporting Initiative’ Sustainability Reporting as a Tool to Implement Environmental and Social Policies. A Worldwide Sector Analysis. In: *Corporate Social Responsibility and Environmental Management* 21 (6), S. 318–335.
- Denicolai, S.; Cotta Ramusino, E.; Sotti, F. (2014): The impact of intangibles on firm growth. In: *Technology Analysis & Strategic Management* 27 (2), S. 219–236.
- Depoers, F. (2000): A cost benefit study of voluntary disclosure. Some empirical evidence from French listed companies. In: *European Accounting Review* 9 (2), S. 245–263.

- Deussen, R.; Deussen, P. (2019): Jahresabschluss und Lagebericht. Praxisleitfaden für den Mittelstand. 4. Auflage. Weil im Schönbuch: HDS Verlag.
- Deutsche Börse AG (Hrsg.) (2020): Guide to the GEX Equity Indices. Formerly known as Guide to the German Entrepreneurial Index (GEX) of Deutsche Börse AG. Frankfurt am Main. URL: https://www.dax-indices.com/document/Resources/Guides/Guide_to_the_GEX_Equity_Indices.pdf (letzter Abruf am 04.02.2021).
- Deutsche Börse AG (Hrsg.) (2018a): Ergebnisse Marktkonsultation. Mögliche Regeländerungen MDAX/SDAX/TecDAX. Frankfurt am Main. URL: https://www.dax-indices.com/document/Resources/Market_Consultation/20180518_Market_Consultation_Results_DE.pdf (letzter Abruf am 13.08.2020).
- Deutsche Börse AG (Hrsg.) (2018b): Leitfaden zu den Strategieindizes der Deutsche Börse AG. Frankfurt am Main. URL: <https://www.dax-indices.com/document/News/2018/May/Strategy%20Indizes%20Leitfaden.pdf> (letzter Abruf am 04.02.2021).
- Di Toma, P.; Montanari, S. (2010): The definitional dilemma in family business research. Outlines of an ongoing debate. In: *International Journal of Entrepreneurial Venturing* 2 (3/4), S. 262–275.
- Diefenbach, T. (2006): Intangible resources. A categorial system of knowledge and other intangible assets. In: *Journal of Intellectual Capital* 7 (3), S. 406–420.
- Donaldson, T.; Preston, L. E. (1995): The Stakeholder Theory of the Corporation. Concepts, Evidence, and Implications. In: *Academy of Management Review* 20 (1), S. 65–91.
- Dorrego, P. F.; Costa, R. V.; Fernández-Jardon Fernández, C. (2013): Product Innovation and Relational Capital. Evidence From Portugal. In: *The Electronic Journal of Knowledge Management* 11 (4), S. 295–308.
- Driesch, D. (2016): § 19. Anhang. In: Driesch, D.; Riese, J.; Schlüter, J.; Senger, T. (Hrsg.): *Beck'sches IFRS-Handbuch. Kommentierung der IFRS/IAS*. München: C.H.BECK.
- Dumay, J.; Cai, L. (2015): Using content analysis as a research methodology for investigating intellectual capital disclosure. In: *Journal of Intellectual Capital* 16 (1), S. 121–155.
- Duran, P.; Kammerlander, N.; van Essen, M.; Zellweger, T. (2016): Doing More with Less. Innovation Input and Output in Family Firms. In: *The Academy of Management Journal* 59 (4), S. 1224–1264.
- Durchschein, C. (2017): Einfluss des Wandels der Unternehmensberichterstattung auf die Informationsfunktion des Wirtschaftsprüfers. Wiesbaden: Springer Gabler.

- Dusemond, M.; Küting, P.; Wirth, J.; Küting, K. (2018): Der Konzernabschluss. Praxis der Konzernrechnungslegung nach HGB und IFRS. 14. Auflage. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.
- Eckle-Kohler, J.; Kohler, M. (2017): Eine Einführung in die Statistik und ihre Anwendungen. 3. Auflage. Berlin: Springer Spektrum.
- Edvinsson, L. (1997): Developing intellectual capital at Skandia. In: Long Range Planning 30 (3), S. 366–373.
- Eierle, B.; Ketterer, S.; Brasch, A. (2019a): Wertorientierte Steuerungsgrößen im Kontext zunehmender Bedeutung immaterieller Werttreiber in der Unternehmenspraxis. In: Ulrich, P.; Baltzer, B. (Hrsg.): Wertschöpfung in der Betriebswirtschaftslehre. Festschrift für Prof. Dr. habil. Wolfgang Becker zum 65. Geburtstag. Wiesbaden: Springer Gabler, S. 385–407.
- Eierle, B.; Kreß, A.; Ther, F. (2019b): Die Abbildung der Digitalisierung in der externen Finanzberichterstattung von kapitalmarktorientierten Unternehmen in Deutschland. In: Becker, W.; Eierle, B.; Fliaster, A.; Ivens, B. S.; Leischnig, A.; Pflaum, A.; Sucky, E. (Hrsg.): Geschäftsmodelle in der digitalen Welt. Strategien, Prozesse und Praxiserfahrungen. Wiesbaden: Springer Gabler, S. 415–434.
- Elliott, R. K.; Jacobson, P. D. (1994): Costs and Benefits of Business Information Disclosure. In: Accounting Horizons 8 (4), S. 80–96.
- ElringKlinger AG (Hrsg.) (2018): Zusammengefasster nichtfinanzieller Bericht 2017. Dettingen. URL: <https://www.elringklinger.de/sites/default/files/reports/2018/elringklinger-nfe-2017-de.pdf> (letzter Abruf am 16.06.2020).
- Embankment Project for Inclusive Capitalism (Hrsg.) (2018): Long Term Value Framework. New York. URL: <https://www.epic-value.com/static/epic-report-web-df894ad112b70406d9896c39f853deec.pdf> (letzter Abruf am 25.03.2019).
- Endrikat, J.; Graßmann, M.; Eschke, F. (2019): Gremien des Verwaltungsrats und ihre Rolle für die CSR-Berichterstattung. In: Controlling & Management Review 63 (6), S. 40–45.
- Eppinger, C.; Hägele, K.; Orterer, S. (2013): Praxisprobleme bei der Bilanzierung von selbst erstellten immateriellen Vermögenswerten nach IAS 38. Abgrenzungsproblematik Forschungs- oder Entwicklungsphase? In: Zeitschrift für internationale Rechnungslegung 8 (11), S. 421–424.
- Erb, C.; Pelger, C. (2018): Potentielle Praxisimplikationen des neuen Rahmenkonzepts des IASB. In: Zeitschrift für internationale Rechnungslegung 13 (7-8), S. 327–332.
- Esser, M.; Hackenberger, J. (2004): Bilanzierung immaterieller Vermögenswerte des Anlagevermögens nach IFRS und US-GAAP. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 4 (10), S. 402–414.

- Europäische Kommission (Hrsg.) (2020): Revision of the Non-Financial Reporting Directive. Brüssel. URL: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/DOC/?uri=PI_COM:Ares\(2020\)580716](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/DOC/?uri=PI_COM:Ares(2020)580716) (letzter Abruf am 17.08.2020).
- Europäische Kommission (Hrsg.) (2010): Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Brüssel. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010DC2020&from=en> (letzter Abruf am 22.04.2020).
- Europäische Kommission (Hrsg.) (2009): Final Report of the Expert Group. Overview of Family-Business-Relevant Issues. Research, Networks, Policy Measures and Existing Studies. Brüssel. URL: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/10388/attachments/1/translations/en/renditions/pdf> (letzter Abruf am 11.08.2020).
- Europäische Kommission (Hrsg.) (2006): Reporting Intellectual Capital to Augment Research, Development and Innovation in SMEs. Report to the Commission of the High Level Expert Group on RICARDIS. Encourage corporate measuring and reporting on research and other forms of intellectual capital. Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities.
- European Federation of Financial Analysts Societies Commission on Intellectual Capital (Hrsg.) (2008): Principles for Effective Communication of Intellectual Capital. Dreieich. URL: <https://effas.net/pdf/setter/EFFAS-CIC.pdf> (letzter Abruf am 08.03.2018).
- European Financial Reporting Advisory Group (Hrsg.) (2021): Outreach meeting European standard-setting (ESS). Brüssel. URL: <https://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=/sites/webpublishing/SiteAssets/PTF-NFRS%2520Outreach%2520Document%2520final.pdf> (letzter Abruf am 12.01.2021).
- European Financial Reporting Advisory Group (Hrsg.) (2018): EFRAG calls for an academic literature review on reporting on intangible assets. Brüssel. URL: <http://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FSiteAssets%2FCall%2520for%2520academic%2520literature%2520review.pdf> (letzter Abruf am 06.07.2020).
- Eustace, C. (2000): The Intangible Economy Impact and Policy Issues. Report of the European High Level Expert group on the Intangible Economy. URL: http://cic.vtt.fi/projects/icci/deliverables/intangible_economy_hleg_report.pdf (letzter Abruf am 26.03.2018).
- Faraway, J. J. (2015): Linear Models with R. 2. Auflage. Boca Raton u. a.: CRC Press.
- Felden, B.; Hack, A. (2014): Management von Familienunternehmen. Besonderheiten – Handlungsfelder – Instrumente. Wiesbaden: Springer Gabler.

- Fernando, S.; Lawrence, S. (2014): A theoretical framework for CSR practices. Integrating legitimacy theory, stakeholder theory and institutional theory. In: *Journal of Theoretical Accounting Research* 10 (1), S. 149–178.
- Ferramosca, S.; Ghio, A. (2018): *Accounting Choices in Family Firms. An Analysis of Influences and Implications*. Cham: Springer International Publishing.
- Field, A.; Miles, J.; Field, Z. (2012): *Discovering statistics using R*. Los Angeles u. a.: SAGE Publications.
- Fink, A. (2014): *Conducting Research Literature Reviews. From the Internet to Paper*. 4. Auflage. Los Angeles u. a.: SAGE Publications.
- Fink, C. (2018): Ausgewählte Anwendungsfragen zur nichtfinanziellen Konzernberichterstattung in der Berichtspraxis im MDAX. In: *Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung* 18 (10), S. 467–473.
- Fink, C.; Bäuscher, B. (2020): Praxis der nichtfinanziellen Berichterstattung. Eine Analyse der Berichtspraxis der DAX- und MDAX-Unternehmen für die Geschäftsjahre 2017 und 2018. In: *Praxis der internationalen Rechnungslegung* 16 (4), S. 105–114.
- Fink, C.; Kajüter, P.; Winkeljohann, N. (2013): *Lageberichterstattung. HGB, DRS und IFRS Practice Statement Management Commentary*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.
- Fink, C.; Zeyer, F. (2012): Immaterielle Ressourcen im Unternehmen. In: *Controlling & Management* 56 (Sonderheft 1), S. 4–9.
- Firer, S.; Williams, S. M. (2005): Firm ownership structure and intellectual capital disclosures. In: *South African Journal of Accounting Research* 19 (1), S. 1–18.
- Firth, M. (1979): The Impact of Size, Stock Market Listing, and Auditors on Voluntary Disclosure in Corporate Annual Reports. In: *Accounting & Business Research* 9 (36), S. 273–280.
- Fischer, D. T. (2020): Management Commentary: Quo vadis? Ausblick auf mögliche Änderungen des IFRS Practice Statement 1? Management Commentary. In: *Praxis der internationalen Rechnungslegung* 16 (12), S. 373–378.
- Fischer, S.; Gräbsch, C. (2014): *KPMG-Handbuch zur Nachhaltigkeitsberichterstattung*. Update 2013. Hrsg. von KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Düsseldorf. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2014/06/handbuch-nachhaltigkeitsberichterstattung.pdf> (letzter Abruf am 31.03.2020).
- Fischer, T. M.; Baumgartner, K. T. (2018): Nichtfinanzielle Aspekte und immaterielle Werte im Controlling. In: *Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung* 18 (10), S. 442–449.

- Fox, J.; Weisberg, S. (2019): *An R Companion to Applied Regression*. 3. Auflage. Los Angeles u. a.: SAGE Publications.
- Francis, J. R.; Khurana, I. K.; Pereira, R. (2005): Disclosure Incentives and Effects on Cost of Capital around the World. In: *The Accounting Review* 80 (4), S. 1125–1162.
- Freeman, R. E. (1994): The Politics of Stakeholder Theory. Some Future Directions. In: *Business Ethics Quarterly* 4 (4), S. 409–421.
- Freeman, R. E. (1984): *Strategic Management. A Stakeholder Approach*. Boston: Pitman.
- Freeman, R. E.; Wicks, A. C.; Parmar, B. (2004): Stakeholder Theory and “The Corporate Objective Revisited”. In: *Organization Science* 15 (3), S. 364–369.
- Freiberg, J. (2012): Abstrakte und konkrete Bilanzierungsfähigkeit immaterieller Werte. In: *Praxis der internationalen Rechnungslegung* 8 (6), S. 194–197.
- Freidank, C.-C.; Hinze, A.-K. (2015): Einordnung des Integrated Reportings in das System der unternehmerischen Berichterstattung. In: Freidank, C.-C.; Müller, S.; Velte, P. (Hrsg.): *Handbuch Integrated Reporting*. Herausforderung für Steuerung, Überwachung und Berichterstattung. Berlin: Erich Schmidt Verlag, S. 55–91.
- Freidank, C.-C.; Sepetauz, K. (2013): (Konzern-)Lageberichterstattung nach DRS 20. Bestandsaufnahme und Darstellung der Änderungen. In: *Unternehmenssteuern und Bilanzen* 15 (2), S. 54–60.
- Freiling, J. (2008): RBV and the Road to the Control of External Organizations. In: *Management Revue* 19 (1/2), S. 33–52.
- Freund, W. (2004): Unternehmensnachfolgen in Deutschland. In: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): *Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 1/2004*. Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag, S. 57–88.
- Frias-Aceituno, J. V.; Rodríguez-Ariza, L.; Garcia-Sánchez, I. M. (2014): Explanatory Factors of Integrated Sustainability and Financial Reporting. In: *Business Strategy and the Environment* 23 (1), S. 56–72.
- Fritz, C. O.; Morris, P. E.; Richler, J. J. (2012): Effect Size Estimates. Current Use, Calculations, and Interpretation. In: *Journal of experimental psychology. General* 141 (1), S. 2–18.
- Früh, W. (2017): *Inhaltsanalyse. Theorie und Praxis*. 9. Auflage. Konstanz u. a.: UVK Verlag.
- Früh, W. (2012): Die Qualitativ-quantitativ-Kontroverse. Anmerkungen zu einem alten Thema. In: Springer, N.; Raabe, J.; Haas, H.; Eichhorn, W. (Hrsg.): *Medien und Journalismus im 21. Jahrhundert*. Herausforderungen für Kommunikationswissenschaft, Journalistenausbildung und Medienpraxis. Heinz Pürer zum 65. Geburtstag. Konstanz u. a.: UVK Verlag, S. 597–610.

- FUCHS PETROLUB SE (Hrsg.) (2019): Geschäftsbericht 2018. Mannheim.
URL: https://www.fuchs.com/-/media/94ba/kxcdn.com/fileadmin/Home/Geschaeftsberichte/2018/Fuchs_GB_2018.pdf (letzter Abruf am 16.06.2020).
- Fuchs, M. (2011): IAS 38 Intangible Assets. In: Buschhüter, M.; Striegel, A. (Hrsg.): Kommentar Internationale Rechnungslegung IFRS. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Fuhrmann, S.; Graßmann, M.; Günther, T. (2017): Erfordert die Prüfung integrierter Berichte ein Umdenken des Berufsstands? Eine empirische Diskussion aktueller Berichtspraktiken. In: Die Wirtschaftsprüfung 70 (22), S. 1303–1310.
- Fulmer, I. S.; Ployhart, R. E. (2014): “Our Most Important Asset”. A Multidisciplinary/ Multilevel Review of Human Capital Valuation for Research and Practice. In: Journal of Management 40 (1), S. 161–192.
- Gabriel, A. (2015): Freiwillige Veröffentlichung und Prüfung von GRI-Nachhaltigkeitsberichten. Eine empirische Analyse auf dem europäischen Kapitalmarkt. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Gallié, E.-P.; Legros, D. (2012): Firms’ human capital, R&D and innovation. A study on French firms. In: Empirical Economics 43 (2), S. 581–596.
- Gamerschlag, R. (2013): Value relevance of human capital information. In: Journal of Intellectual Capital 14 (2), S. 325–345.
- Gamerschlag, R.; Möller, K. (2011): The Positive Effects of Human Capital Reporting. In: Corporate Reputation Review 14 (2), S. 145–155.
- Gamerschlag, R.; Möller, K.; Verbeeten, F. (2011): Determinants of voluntary CSR disclosure. Empirical evidence from Germany. In: Review of Managerial Science 5 (2/3), S. 233–262.
- Gan, K.; Saleh, Z.; Abessi, M.; Huang, C. C. (2013): Intellectual capital disclosure in the context of corporate governance. In: International Journal of Learning and Intellectual Capital 10 (1), S. 52–70.
- Gantzhorn, A. (2016): Determinanten und Auswirkungen der freiwilligen prüferischen Durchsicht von Halbjahresfinanzberichten nach § 37w WpHG. Eine empirische Analyse für den deutschen Kapitalmarkt. Wiesbaden: Springer Gabler.
- García-Meca, E.; Sánchez-Ballesta, J. P. (2010): The Association of Board Independence and Ownership Concentration with Voluntary Disclosure. A Meta-analysis. In: European Accounting Review 19 (3), S. 603–627.
- García-Zambrano, L.; Rodríguez-Castellanos, A.; García-Merino, J. D. (2018): Impact of investments in training and advertising on the market value relevance of a company’s intangibles. The effect of the economic crisis in Spain. In: European Research on Management and Business Economics 24 (1), S. 27–32.

- Gawenko, W. (2021): Intellectual Capital Reporting in Deutschland. Eine Untersuchung ausgewählter Prime-Standard-Unternehmen. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 21 (2), S. 69–78.
- Gehrke, M. (2019): Angewandte empirische Methoden in Finance & Accounting. Umsetzung mit R. Berlin u. a.: De Gruyter Oldenbourg.
- Gerpott, T. J.; Thomas, S. E.; Hoffmann, A. P. (2008): Intangible asset disclosure in the telecommunications industry. In: Journal of Intellectual Capital 9 (1), S. 37–61.
- GERRY WEBER International AG (Hrsg.) (2020): Geschäftsbericht 2018/19. Halle (Westfalen). URL: <https://ir.gerryweber.com/download/companies/gerryweber/Annual%20Reports/DE000A255G36-JA-2018-EQ-D-00.pdf> (letzter Abruf am 15.04.2020).
- Gersick, K. E.; Davis, J. A.; Hampton, M. M.; Lansberg, I. (1997): Generation to Generation. Life Cycles of the Family Business. Boston: Harvard Business School Press.
- Giesselmann, M.; Windzio, M. (2012): Regressionsmodelle zur Analyse von Paneldaten. Wiesbaden: Springer VS.
- Gignac, G. E.; Szodorai, E. T. (2016): Effect size guidelines for individual differences researchers. In: Personality and Individual Differences 102, S. 74–78.
- Ginzing, L.; Zimmermann, G. (2020): Finanzierung in der Wissensökonomie. Die Bank 4.0 zur Förderung der Industrie 4.0. In: Corporate Finance 11 (7/8), S. 189–193.
- Glaser, A.; Hachmeister, D. (2014): Fortentwicklung der (Konzern-)Lageberichterstattung. Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates zur Änderung der Vierten und Siebten EU-Richtlinie – eine verkürzte inhaltliche Darstellung ausgewählter Aspekte. In: Zeitschrift für internationale Rechnungslegung 9 (3), S. 119–123.
- Global Reporting Initiative (GRI) (Hrsg.) (2016): Konsolidierter Satz der GRI-Standards für die Nachhaltigkeitsberichterstattung 2016. Amsterdam.
- Godfrey, L. G. (1978): Testing Against General Autoregressive and Moving Average Error Models when the Regressors Include Lagged Dependent Variables. In: Econometrica 46 (6), S. 1293–1301.
- Goebel, V. (2015a): Intellectual capital reporting in a mandatory management report. The case of Germany. In: Journal of Intellectual Capital 16 (4), S. 702–720.
- Goebel, V. (2015b): Is the literature on content analysis of intellectual capital reporting heading towards a dead end? In: Journal of Intellectual Capital 16 (3), S. 681–699.

- Gohout, W.; Specht, K. (2020): Normalverteilungstests. In: Das Wirtschaftsstudium 49 (1), S. 88–93.
- Gottschalk, S.; Egel, J.; Kinne, J.; Hauer, A.; Keese, D.; Oehme, M. (2017): Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Familienunternehmen. Hrsg. von Stiftung Familienunternehmen. München.
- Gottschalk, S.; Hauer, A.; Keese, D.; Lubczyk, M. (2019): Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Familienunternehmen. Hrsg. von Stiftung Familienunternehmen. München.
- Gottschalk, S.; Hauer, A.; Niefert, M.; Keese, D.; Licht, G. (2011): Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Familienunternehmen. Hrsg. von Stiftung Familienunternehmen. München.
- Gottschalk, S.; Niefert, M.; Licht, G.; Murmann, S. C.; Hauer, A.; Keese, D.; Woywode, M. (2014): Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Familienunternehmen. Hrsg. von Stiftung Familienunternehmen. München.
- Grant, R. M. (2008): Contemporary strategy analysis. 6. Auflage. Oxford u.a.: Blackwell.
- Graßmann, M.; Krannich, T.; Günther, T.; Günther, E. (2018): Die nichtfinanziellen Erklärungen der DAX30-Unternehmen. Eine empirische Analyse der Berichterstattung über die Umweltbelange nach § 289c Abs. 2 Nr. 1 HGB. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 18 (10), S. 431–441.
- Gray, R.; Owen, D.; Adams, C. (1996): Accounting & Accountability. Changes and challenges in corporate social and environmental reporting. London: Prentice-Hall.
- Gray, S. J.; Vint, H. M. (1995): The Impact of Culture on Accounting Disclosures. Some International Evidence. In: Asia-Pacific Journal of Accounting 2 (1), S. 33–43.
- Greco, G.; Ferramosca, S.; Allegrini, M. (2014): Exploring intellectual capital in family firms. An empirical investigation. In: International Journal of Learning and Intellectual Capital 11 (2), S. 91–106.
- Groß, K. (2007): Equity Ownership and Performance. An Empirical Study of German Traded Companies. Contributions to Economics. Heidelberg: Physica Verlag.
- Grottel, B. (2020a): § 289 HGB. Inhalt des Lageberichts. In: Grottel, B.; Schmidt, S.; Schubert, W. J.; Störk, U. (Hrsg.): Beck'scher Bilanz-Kommentar. Handels- und Steuerbilanz. §§ 238 bis 339, 342 bis 342e HGB. München: C.H.BECK.
- Grottel, B. (2020b): § 289a HGB. Ergänzende Vorgaben für bestimmte Aktiengesellschaften und Kommanditgesellschaften auf Aktien. In: Grottel, B.; Schmidt, S.; Schubert, W. J.; Störk, U. (Hrsg.): Beck'scher Bilanz-Kommentar. Handels- und Steuerbilanz. §§ 238 bis 339, 342 bis 342e HGB. München: C.H.BECK.

- Grottel, B. (2020c): § 289f HGB. Erklärung zur Unternehmensführung. In: Grottel, B.; Schmidt, S.; Schubert, W. J.; Störk, U. (Hrsg.): Beck'scher Bilanz-Kommentar. Handels- und Steuerbilanz. §§ 238 bis 339, 342 bis 342e HGB. München: C.H.BECK.
- Grottel, B. (2020d): § 315 HGB. Inhalt des Konzernlageberichts. In: Grottel, B.; Schmidt, S.; Schubert, W. J.; Störk, U. (Hrsg.): Beck'scher Bilanz-Kommentar. Handels- und Steuerbilanz. §§ 238 bis 339, 342 bis 342e HGB. München: C.H.BECK.
- Grottel, B. (2020e): § 325 HGB. Offenlegung. In: Grottel, B.; Schmidt, S.; Schubert, W. J.; Störk, U. (Hrsg.): Beck'scher Bilanz-Kommentar. Handels- und Steuerbilanz. §§ 238 bis 339, 342 bis 342e HGB. München: C.H.BECK.
- Grüber, S. (2015): *Intangible Values in Financial Accounting and Reporting. An Analysis from the Perspective of Financial Analysts*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Grummer, J.-M. (2018): Neues Konzept der Unternehmensberichterstattung. URL: <https://www.ey.com/de/de/services/advisory/ey-neues-konzept-der-unternehmensberichterstattung> (letzter Abruf am 28.03.2019).
- Grüning, M. (2011): Capital Market Implications of Corporate Disclosure. German Evidence. In: *Business Research* 4 (1), S. 48–72.
- Grushina, S. V. (2017): Collaboration by Design. Stakeholder Engagement in GRI Sustainability Reporting Guidelines. In: *Organization & Environment* 30 (4), S. 366–385.
- Günther, E.; Bassen, A. (Hrsg.) (2016): *Integrated Reporting. Grundlagen, Implementierung, Praxisbeispiele*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.
- Günther, T.; Beyer, D.; Menninger, J. (2005): Does Relevance Influence Reporting about Environmental and Intangible Success Factors? Empirical Results from a Survey of Executives from Intangible-driven Industries. In: *Schmalenbach Business Review. Sonderheft 2*, S. 101–138.
- Günther, T.; Nagel, D.; Fuhrmann, S.; Graßmann, M. (2019): Automatisierte Inhaltsanalyse. In: *Das Wirtschaftsstudium* 48 (12), S. 1348–1354.
- Guthrie, J.; Petty, R. (2000): Intellectual capital. Australian annual reporting practices. In: *Journal of Intellectual Capital* 1 (3), S. 241–251.
- Guthrie, J.; Petty, R.; Ricceri, F. (2006): The voluntary reporting of intellectual capital. Comparing evidence from Hong Kong and Australia. In: *Journal of Intellectual Capital* 7 (2), S. 254–271.
- Gutting, D. (2015): *Diversity Management als Führungsaufgabe. Potenzielle multikultureller Kooperation erkennen und nutzen*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Haaker, A. (2018): Immaterielle Vermögenswerte für die Aktienbewertung: Weniger ist mehr! In: *Zeitschrift für internationale Rechnungslegung* 13 (5), S. 213–215.

- Haaker, A. (2008): Potential der Goodwill-Bilanzierung nach IFRS für eine Konvergenz im wertorientierten Rechnungswesen. Eine messtheoretische Analyse. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Haaker, A.; Lüdenbach, N. (2010): Trennung der Forschungs- und Entwicklungsphase? In: Praxis der internationalen Rechnungslegung 6 (4), S. 110–111.
- Habbershon, T. G.; Williams, M. L. (1999): A Resource-Based Framework for Assessing the Strategic Advantages of Family Firms. In: Family Business Review 12 (1), S. 1–25.
- Habbershon, T. G.; Williams, M. L.; MacMillan, I. C. (2003): A unified systems perspective of family firm performance. In: Journal of Business Venturing 18 (4), S. 451–465.
- Hager, S.; Hitz, J.-M. (2007): Immaterielle Vermögenswerte in der Bilanzierung und Berichterstattung. Eine empirische Bestandsaufnahme für die Geschäftsberichte deutscher IFRS-Bilanzierer 2005. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 7 (4), S. 205–218.
- Hagmüller, J. (2008): Publizitätsverhalten von Unternehmen. Eine Corporate Governance-Perspektive. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Hahn, R.; Lülfs, R. (2014): Legitimizing Negative Aspects in GRI-Oriented Sustainability Reporting. A Qualitative Analysis of Corporate Disclosure Strategies. In: Journal of Business Ethics 123 (3), S. 401–420.
- Haji, A. A.; Mohd Ghazali, N. A. (2013): A longitudinal examination of intellectual capital disclosures and corporate governance attributes in Malaysia. In: Asian Review of Accounting 21 (1), S. 27–52.
- Hall, R. (1992): The Strategic Analysis of Intangible Resources. In: Strategic Management Journal 13 (2), S. 135–144.
- Haller, A.; Gruber, S. (2018): Aufnahme nichtfinanzieller Informationen in die Lagerberichterstattung. Auswirkungen auf die Überwachungsfunktion des Aufsichtsrats. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 18 (10), S. 474–485.
- Hardeck, I. (2012): Die Bedeutung von Steuern in der Nachhaltigkeitsberichterstattung. Eine international vergleichende empirische Analyse. In: Zeitschrift für Betriebswirtschaft 82 (2), S. 101–131.
- Harms, H. (2014): Review of Family Business Definitions. Cluster Approach and Implications of Heterogeneous Application for Family Business Research. In: International Journal of Financial Studies 2 (3), S. 280–314.
- Haskel, J.; Westlake, S. (2018): Capitalism without Capital. The Rise of the Intangible Economy. Princeton: Princeton University Press.
- Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG (Hrsg.) (2007): HAFix. Die Hauck & Aufhäuser Familienindizes. Frankfurt am Main u. a. URL: <https://www.hauck-aufhaeuser.com/>

- hauck-aufhaeuser.com/fileadmin/Private_Banking/HAFix-Broschuere.pdf (letzter Abruf am 04.02.2021).
- Haunschild, L.; Wallau, F.; Hauser, H.-E.; Wolter, H.-J. (2007): Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Familienunternehmen. Hrsg. von IfM Bonn. Bonn.
- Haunschild, L.; Wolter, H.-J. (2010): Die volkswirtschaftliche Bedeutung von Familien- und Frauenunternehmen. Hrsg. von IfM Bonn. Bonn.
- Hausman, J. A. (1978): Specification Tests in Econometrics. In: *Econometrica* 46 (6), S. 1251–1271.
- Healy, P. M.; Palepu, K. G. (2001): Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets. A review of the empirical disclosure literature. In: *Journal of Accounting and Economics* 31 (1-3), S. 405–440.
- Hebestreit, R. (2013): Die Transformation der Gesellschaft zur Wissensgesellschaft. In: Hebestreit, R. (Hrsg.): *Partizipation in der Wissensgesellschaft*. Wiesbaden: Springer VS, S. 29–61.
- Heesen, B.; Gruber, W. (2016): Bilanzanalyse und Kennzahlen. Fallorientierte Bilanzoptimierung. 5. Auflage. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Hell, P. (2019): Die (Neu-)Bestimmung des Wesentlichkeitsbegriffs in § 289c Abs. 3 und § 315c Abs. 2 HGB. In: *Zeitschrift für internationale Rechnungslegung* 14 (12), S. 527–529.
- Hengstmann, W. (1935): *Die Familiengesellschaft*. Berlin: Tritsch & Huther.
- Henkel AG & Co. KGaA (Hrsg.) (2019a): Geschäftsbericht 2018. Düsseldorf. URL: <https://www.henkel.de/resource/blob/912086/0f8b84ab9a28efa936e0fdf417146da3/data/2018-geschaeftsbericht.pdf> (letzter Abruf am 14.05.2020).
- Henkel AG & Co. KGaA (Hrsg.) (2019b): Nachhaltigkeitsbericht 2018. Düsseldorf. URL: <https://www.henkel.de/resource/blob/912596/87915812fc0a7a8a0ffb9fb20cf7058f/2018-nachhaltigkeitsbericht-data.pdf> (letzter Abruf am 03.08.2020).
- Henkel AG & Co. KGaA (Hrsg.) (2018): Nachhaltigkeitsbericht 2017. Düsseldorf. URL: <https://www.henkel.de/resource/blob/829914/c01fc4bf04750369bb6f6289f0be81d5/2017-nachhaltigkeitsbericht-data.pdf> (letzter Abruf am 03.08.2020).
- Hepers, L. (2005): Entscheidungsnützlichkeit der Bilanzierung von Intangible Assets in den IFRS. Analyse der Regelungen des IAS 38 unter besonderer Berücksichtigung der ergänzenden Regelungen des IAS 36 sowie des IFRS 3. Lohmar u. a.: Eul Verlag.
- Herrero, I.; Hughes, M. (2019): When family social capital is too much of a good thing. In: *Journal of Family Business Strategy* 10 (3), S. 1–12.
- Herrmann, H.-J. (2013): 10 Jahre „Wissensbilanz – Made in Germany“. Stand und Perspektiven. In: Fischer, T. M.; Wulf, I. (Hrsg.): *Wissensbilanzen*

- im Mittelstand. Kapitalmarktkommunikation, Immaterielle Werte, Lageberichterstattung, Integrated Reporting, XBRL. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag, S. 1–15.
- Heyd, R.; Lutz-Ingold, M. (2005): Immaterielle Vermögenswerte und Goodwill nach IFRS. Bewertung, Bilanzierung und Berichterstattung. München: Vahlen Verlag.
- Hidalgo, R. L.; García-Meca, E.; Martínez, I. (2011): Corporate Governance and Intellectual Capital Disclosure. In: *Journal of Business Ethics* 100 (3), S. 483–495.
- Hieke, S. (2009): Der Ressourcenorientierte Ansatz. In: Schwaiger, M.; Meyer, A. (Hrsg.): *Theorien und Methoden der Betriebswirtschaft. Handbuch für Wissenschaftler und Studierende*. München: Vahlen Verlag, S. 61–82.
- Himme, A. (2009): Gütekriterien der Messung. Reliabilität, Validität und Generalisierbarkeit. In: Albers, S.; Klapper, D.; Konradt, U.; Walter, A.; Wolf, J. (Hrsg.): *Methodik der empirischen Forschung*. Wiesbaden: Gabler Verlag, S. 485–500.
- Hinze, A.-K. (2016): „Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren“ in der Berichterstattung. In: *Die Wirtschaftsprüfung* 69 (21), S. 1168–1173.
- Hochhold, S.; Rudolph, B. (2009): Principal-Agent-Theorie. In: Schwaiger, M.; Meyer, A. (Hrsg.): *Theorien und Methoden der Betriebswirtschaft. Handbuch für Wissenschaftler und Studierende*. München: Vahlen Verlag, S. 131–145.
- Hoffmann, E.; Dietsche, C.; Westermann, U.; Scholl, G. (2016): Nachhaltigkeitsberichterstattung in Deutschland. Ergebnisse und Trends im Ranking der Nachhaltigkeitsberichte 2015. Hrsg. von Institut für ökologische Wirtschaftsforschung und future e. V. - verantwortung unternehmen. URL: http://www.ranking-nachhaltigkeitsberichte.de/data/ranking/user_upload/2015/Ranking_Nachhaltigkeitsberichte_2015_Ergebnisbericht.pdf (letzter Abruf am 04.12.2020).
- Hoffmann, W.-D.; Lüdenbach, N. (2019): § 289 HGB. Inhalt des Lageberichts. In: Hoffmann, W.-D.; Lüdenbach, N. (Hrsg.): *NWB Kommentar Bilanzierung. Handels- und Steuerrecht*. Herne: NWB Verlag.
- Hofstede, G. (2001): *Culture's consequences. Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations*. 2. Auflage. Thousand Oaks u. a.: SAGE Publications.
- Hofstede, G.; Van Deusen, C. A.; Mueller, C. B.; Charles, T. A.; The Business Goals Network (2002): What Goals Do Business Leaders Pursue? A Study in Fifteen Countries. In: *Journal of International Business Studies* 33 (4), S. 785–803.
- Holsti, O. R. (1969): *Content analysis for the social sciences and humanities*. Reading: AddisonWesley.

- Homburg, C. (2017): Marketingmanagement. Strategie – Instrumente – Umsetzung – Unternehmensführung. 6. Auflage. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Hommel, M.; Buhleier, C.; Pauly, D. (2007): Bewertung von Marken in der Rechnungslegung. Eine kritische Analyse des IDW ES 5. In: Betriebs-Berater 62 (7), S. 371–377.
- Honold, D.; Fülbier, R. U.; Weese, A. (2016): Zukunftspotenziale aus Kapitalmarktsicht. Marktwert-Buchwert-Gegenwartswert-Lücke am Beispiel der DAX-Unternehmen. In: Corporate Finance 7 (7/8), S. 249–264.
- Hönsch, H. (2006): Der Bilanzleid. Versicherungen zur Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung. In: Zeitschrift für Corporate Governance 1 (3), S. 117–119.
- HORNBACH Baumarkt AG (Hrsg.) (2019): Geschäftsbericht 2018/2019. Bornheim. URL: https://www.hornbach-holding.de/media/de/mediacenter/publications/geschaeftsberichte_1/hbm_3/2018_8/190605_gb_hbm_19_de_online.pdf (letzter Abruf am 14.05.2020).
- HORNBACH Holding AG & Co. KGaA (Hrsg.) (2018): HORNBACH Nachhaltigkeitsmagazin 2018. Neustadt an der Weinstraße. URL: https://www.hornbach-holding.de/media/de/mediacenter/publications/magazine/180626_hnm18_online.pdf (letzter Abruf am 14.05.2020).
- Howard, L.; Berg, B. L. (2017): Qualitative Research Methods for the Social Sciences. 9. Auflage. Harlow u. a.: Pearson.
- Hsiao, C. (2014): Analysis of Panel Data. 3. Auflage. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hsueh, J. W.-J. (2018): Governance Structure and the Credibility Gap. Experimental Evidence on Family Businesses' Sustainability Reporting. In: Journal of Business Ethics 153 (2), S. 547–568.
- Huang, M.; Li, P.; Meschke, F.; Guthrie, J. P. (2015): Family firms, employee satisfaction, and corporate performance. In: Journal of Corporate Finance 34, S. 108–127.
- Hummel, K. (2012): Internationaler Vergleich der Nachhaltigkeitsberichterstattung. In: Controlling 24 (3), S. 175–180.
- Hummel, K.; Schlick, C. (2013): Zusammenhang zwischen Nachhaltigkeitsperformance und Nachhaltigkeitsberichterstattung. Legitimität oder finanzielle Überlegungen? In: Die Unternehmung 67 (1), S. 36–61.
- Hütten, C. (2000): Der Geschäftsbericht als Informationsinstrument. Rechtsgrundlagen, Funktionen, Optimierungsmöglichkeiten. Düsseldorf: Hagemann Verlag.
- Huybrechts, J.; Voordeckers, W.; Lybaert, N.; Vandemaele, S. (2011): The distinctiveness of family-firm intangibles. A review and suggestions for future research. In: Journal of Management & Organization 17 (2), S. 268–287.

- Iazzolino, G.; Laise, D. (2013): Value added intellectual coefficient (VAIC). In: Journal of Intellectual Capital 14 (4), S. 547–563.
- Inchausti, B. G. (1997): The influence of company characteristics and accounting regulation on information disclosed by Spanish firms. In: European Accounting Review 6 (1), S. 45–68.
- init innovation in traffic systems SE (Hrsg.) (2019): Geschäftsbericht 2018. Karlsruhe. URL: https://www.initse.com/fileadmin/user_upload/Content/8_IR/5_Financial_reports/DE/2018/initSE_GB_2018_de_s.pdf (letzter Abruf am 16.06.2020).
- Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (Hrsg.) (2020): Zukunft der nichtfinanziellen Berichterstattung und deren Prüfung. Düsseldorf. URL: <https://www.idw.de/blob/127008/fe3ecc79b5ff9bfa52b715d7e44f0382/down-positionspapier-zukunft-nichtfinanzielle-be-data.pdf> (letzter Abruf am 22.01.2021).
- Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.) (2021): Familienunternehmen-Definition des IfM Bonn. Bonn. URL: <https://www.ifm-bonn.org/definitionen/familienunternehmen-definition/> (letzter Abruf am 19.01.2021).
- Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.) (2006): BDI Mittelstandspanel. Ergebnisse der Online-Mittelstandsbefragung. Herbst 2006 – Langfassung. URL: https://www.ifm-bonn.org/uploads/tx_ifmstudies/BDI-Herbst-2006.pdf (letzter Abruf am 19.09.2018).
- Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.) (2001): Unternehmensnachfolge in Deutschland. Sonderdruck aus Anlass der zentralen Auftaktveranstaltung zur Initiative Unternehmensnachfolge. Bonn.
- International Accounting Standards Board (Hrsg.) (2021): Management Commentary. London. URL: <https://www.ifrs.org/projects/work-plan/management-commentary/> (letzter Abruf am 14.01.2021).
- International Accounting Standards Board (Hrsg.) (2018): Introduction to the Management Commentary. London. URL: <https://cdn.ifrs.org/-/media/project/management-commentary/supporting-material/introduction-to-the-management-commentary.pdf> (letzter Abruf am 15.01.2021).
- International Integrated Reporting Council (Hrsg.) (2021): INTERNATIONAL <IR> FRAMEWORK. London. URL: <https://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2021/01/InternationalIntegratedReportingFramework.pdf> (letzter Abruf am 19.01.2021).
- International Integrated Reporting Council (Hrsg.) (2013): THE INTERNATIONAL <IR> FRAMEWORK. London. URL: <http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-2-1.pdf> (letzter Abruf am 04.02.2021).

- Internationaler Controller Verein e. V. (Hrsg.) (2014): Green Controlling. Leitfaden für die erfolgreiche Integration ökologischer Zielsetzungen in Unternehmensplanung und -steuerung. Freiburg u. a.: Haufe Gruppe.
- InVision AG (Hrsg.) (2019): Geschäftsbericht 2018. Düsseldorf. URL: <https://www.ivx.com/investors/financial-reports/geschaeftsbericht-2018/> (letzter Abruf am 14.05.2020).
- Isakov, D.; Weisskopf, J.-P. (2014): Are founding families special blockholders? An investigation of controlling shareholder influence on firm performance. In: *Journal of Banking & Finance* 41, S. 1–16.
- Ishak, R.; Abu Bakar, R.; Kamardin, H. (2016): Intellectual Capital Disclosure and Firm Governance. Malaysian Evidence. In: *The Social Sciences* 11 (Sonderheft 6), S. 7224–7229.
- ISRA VISION AG (Hrsg.) (2019): Zusammengefasster gesonderter nichtfinanzieller Bericht der ISRA VISION AG 2017/2018. Darmstadt. URL: https://www.isravision.com/fileadmin/standard/14_Investor_Relations/14.4_Financial_Publications/14.4.5_Non-Financial-Reports/Nichtfinanzieller_Bericht_20172018.pdf (letzter Abruf am 16.06.2020).
- Janczyk, M.; Pfister, R. (2020): Inferenzstatistik verstehen. Von A wie Signifikanztest bis Z wie Konfidenzintervall. 3. Auflage. Berlin: Springer Spektrum.
- Jarque, C. M.; Bera, A. K. (1987): A Test for Normality of Observations and Regression Residuals. In: *International Statistical Review* 55 (2), S. 163–172.
- Jaskiewicz, P. (2006): Performance-Studie börsennotierter Familienunternehmen in Deutschland, Frankreich und Spanien. Lohmar: Eul Verlag.
- Jensen, M. C.; Meckling, W. H. (1976): Theory of the firm. Managerial behavior, agency costs and ownership structure. In: *Journal of Financial Economics* 3 (4), S. 305–360.
- Jones, T. M. (1995): Instrumental Stakeholder Theory. A Synthesis of Ethics and Economics. In: *Academy of Management Review* 20 (2), S. 404–437.
- Julmi, C. (2017): Das Verhältnis von Theorie und Praxis in der Betriebswirtschaftslehre. In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium* 46 (11), S. 9–14.
- Kahre, B. (2006): Kapitalmarktkommunikation immateriellen Vermögens. Aachen: Shaker Verlag.
- Kajüter, P. (2017): Nichtfinanzielle Berichterstattung nach dem CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz. In: *Der Betrieb* 70 (12), S. 617–624.
- Kajüter, P. (2004): Berichterstattung über Chancen und Risiken im Lagebericht. Auswirkungen des Referentenentwurfs für das Bilanzrechtsreformgesetz. In: *Betriebs-Berater* 59 (8), S. 427–433.
- Kajüter, P.; Hannen, S. (2018): Umsetzungsmöglichkeiten Integrierter Berichterstattung im internationalen Vergleich. Südafrika, USA und Deutschland. In: Velte, P.; Müller, S.; Weber, S. C.; Sassen, R.; Mammen, A. (Hrsg.): Rechnungslegung, Steuern, Corporate Governance, Wirtschaftsprüfung und Con-

- trolling. Beiträge aus Wissenschaft und Praxis. Wiesbaden: Springer Gabler, S. 89–109.
- Kajüter, P.; Hannen, S. (2014): Integrated Reporting nach dem Rahmenkonzept des IIRC. Anforderungen, Anwendung und offene Fragen. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 14 (2), S. 75–81.
- Kajüter, P.; Nienhaus, M.; Mohrschladt, H. (2015): Chancen- und Risikoberichterstattung nach DRS 20. Berichtspraxis und Anwendungserfahrungen bei DAX- und MDAX-Unternehmen. In: Die Wirtschaftsprüfung 68 (11), S. 514–525.
- Kajüter, P.; Wirth, M. (2018): Praxis der nichtfinanziellen Berichterstattung nach dem CSR-RUG. Empirische Befunde für die DAX-Unternehmen. In: Der Betrieb 71 (27–28), S. 1605–1612.
- Kamardin, H.; Abu Bakar, R.; Ishak, R. (2017): Intellectual Capital Disclosure. The Effect of Family and Non-Executive Directors on Board. In: Advanced Science Letters 23 (4), S. 3102–3106.
- Kaplan, R. S.; Norton, D. P. (2004): Strategy Maps. Converting Intangible Assets into Tangible Outcomes. Boston: Harvard Business Review Press.
- Karim, K. E.; Pinsker, R.; Robin, A. (2013): Firm size and the voluntary disclosure of nonfinancial information by private versus public firm managers. In: Managerial Auditing Journal 28 (9), S. 866–892.
- Katz, M. L.; Shapiro, C. (1986): Product Compatibility Choice in a Market with Technological Progress. In: Oxford Economic Papers 38 (Supplement: Strategic Behaviour and Industrial Competition), S. 146–165.
- Kaufmann, L.; Schneider, Y. (2006): Intangible Unternehmenswerte als internationales Forschungsgebiet der Unternehmensführung. Literaturübersicht, Schwerpunkte und Forschungslücken. In: Matzler, K. (Hrsg.): Immaterielle Vermögenswerte. Handbuch der intangible Assets. Berlin: Erich Schmidt Verlag, S. 23–41.
- Kaya, M.; Himme, A. (2009): Möglichkeiten der Stichprobenbildung. In: Albers, S.; Klapper, D.; Konradt, U.; Walter, A.; Wolf, J. (Hrsg.): Methodik der empirischen Forschung. Wiesbaden: Gabler Verlag, S. 79–88.
- Keenan, J.; Aggestam, M. (2001): Corporate Governance and Intellectual Capital. Some conceptualisations. In: Corporate Governance: An International Review 9 (4), S. 259–275.
- Keller, R. (2006): Der Geschäftsbericht. Überzeugende Unternehmenskommunikation durch klare Sprache und gutes Deutsch. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Kellermanns, F. W.; Eddleston, K. A.; Zellweger, T. M. (2012): Extending the Socioemotional Wealth Perspective. A Look at the Dark Side. In: Entrepreneurship Theory and Practice 36 (6), S. 1175–1182.

- Kelley, K.; Maxwell, S. E. (2019): Multiple Regression. In: Hancock, G. R.; Stapleton, L. M.; Mueller, R. O. (Hrsg.): *The Reviewer's Guide to Quantitative Methods in the Social Sciences*. New York u. a.: Routledge, S. 313–330.
- Kemp, S. (2009): *The primacy of financial objectives. How family businesses make a difference*. Lohmar: Eul Verlag.
- Kets de Vries, M. F. R. (1993): The dynamics of family controlled firms. The Good and the Bad News. In: *Organizational Dynamics* 21 (3), S. 59–71.
- Kim, S. H.; Taylor, D. (2014): Intellectual capital vs the book-value of assets. A value-relevance comparison based on productivity measures. In: *Journal of Intellectual Capital* 15 (1), S. 65–82.
- Kirchhoff, K. R. (2009): Grundlagen der IR. In: Kirchhoff, K. R.; Piwinger, M. (Hrsg.): *Praxishandbuch Investor Relations. Das Standardwerk der Finanzkommunikation*. Wiesbaden: Gabler Verlag, S. 35–61.
- Kirchhoff, K. R.; Piwinger, M. (Hrsg.) (2009): *Praxishandbuch Investor Relations. Das Standardwerk der Finanzkommunikation*. 2. Auflage. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Kirsch, H. (2020): § 289 HGB. Inhalt des Lageberichts. In: Kirsch, H. (Hrsg.): *Rechnungslegung. Textsammlung – Einführung – Kommentierung*. Bonn: STOTAX Stollfuß Medien.
- Kirsch, H. (2018a): § 289c HGB. Inhalt der nichtfinanziellen Erklärung. In: Kirsch, H. (Hrsg.): *Rechnungslegung. Textsammlung – Einführung – Kommentierung*. Bonn: STOTAX Stollfuß Medien.
- Kirsch, H. (2018b): § 315 HGB. Inhalt des Konzernlageberichts. In: Kirsch, H. (Hrsg.): *Rechnungslegung. Textsammlung – Einführung – Kommentierung*. Bonn: STOTAX Stollfuß Medien.
- Kirsch, H. (2018c): Das neue Conceptual Framework (2018) und seine möglichen Auswirkungen auf die künftige IFRS-Rechnungslegung. Teil 1: Inhalt des Conceptual Framework. In: *Praxis der internationalen Rechnungslegung* 14 (6), S. 163–170.
- Kirsch, H. (2018d): Das neue Conceptual Framework (2018) und seine möglichen Auswirkungen auf die künftige IFRS-Rechnungslegung. Teil 2: Potenzielle Folgen. In: *Praxis der internationalen Rechnungslegung* 14 (7/8), S. 214–221.
- Kirsch, H.-J.; Wege, D. (2018): Die nichtfinanzielle Konzernerklärung im DAX 30. Ein erster Überblick. In: *Praxis der internationalen Rechnungslegung* 14 (9), S. 243–248.
- Kleiber, C.; Zeileis, A. (2008): *Applied Econometrics with R*. New York: Springer.
- Klein, S. B. (2004): *Familienunternehmen. Theoretische und empirische Grundlagen*. 2. Auflage. Wiesbaden: Gabler Verlag.

- Kleinmanns, H. (2016): Anforderungen an zeitgemäße Geschäftsberichte. Überblick über aktuelle Entwicklungen und Trends. In: Buchführung, Bilanzierung, Kostenrechnung 64 (24), S. 1205–1214.
- Klerk, E.; Kersley, R.; O’Sullivan, M.; Vair, B. (2018): The CS Family 1000 in 2018. Hrsg. von Credit Suisse AG. Zürich. URL: <https://www.credit-suisse.com/media/assets/corporate/docs/publications/research-institute/the-cs-family-1000-in-2018-en.pdf> (letzter Abruf am 04.02.2021).
- Knefel, P.; Sassen, R. (2015): Nachhaltigkeitsberichterstattung deutscher und polnischer Unternehmen. In: Zeitschrift für Umweltpolitik & Umweltrecht 38 (4), S. 385–424.
- Kok, A. (2007): Intellectual Capital Management as Part of Knowledge Management Initiatives at Institutions of Higher Learning. In: The Electronic Journal of Knowledge Management 5 (2), S. 181–192.
- Kolb, S.; Neubeck, G.; Dreizler, A. (2016): Der Lagebericht. Grundsätze, Kommentierungen, Beispiele, Praxishinweise. 2. Auflage. Bonn: STOTAX Stollfuß Medien.
- Konrad Group (Hrsg.) (1990): The Invisible Balance Sheet. Key indicators for accounting, control and valuation of know-how companies. Stockholm. URL: <http://www.sveiby.com/files/pdf/denosynligaeng.pdf> (letzter Abruf am 04.02.2021).
- Kormann, H. (2017): Governance des Familienunternehmens. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Korte, D.; Mujkanovic, R. (2017): Forschung und Entwicklung im Lagebericht. Anforderungen und Realität im DAX 30. In: Praxis der internationalen Rechnungslegung 13 (11), S. 345–350.
- Kotlar, J.; De Massis, A. (2013): Goal Setting in Family Firms. Goal Diversity, Social Interactions, and Collective Commitment to Family-Centered Goals. In: Entrepreneurship Theory and Practice 37 (6), S. 1263–1288.
- Kotlenga, M.; Scheid, O.; Müller, S. (2017): Das Wahlrecht zur Prüfung der nichtfinanziellen Erklärung. Eine Bestandsaufnahme empirischer Forschungsbefunde im Kontext der Prüfung integrierter Berichte. In: Zeitschrift für Corporate Governance 12 (6), S. 271–275.
- Kötritsch, J. (2017): Prognoseeignung der Abbildung des Emissionshandels in der Rechnungslegung. Theoretisch-konzeptionelle Fundierung und empirische Evidenz. Hamburg: Verlag Dr. Kovač.
- Krajewski, M. (2018): Legitimationsfragen internationaler Rahmenwerke für die CSR-Berichterstattung. Inhalt, Regelgeber und Durchsetzungsmechanismen. In: Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht 47 (2/3), S. 271–294.
- Krämer, H. (2019): Digitalisierung, Monopolbildung und wirtschaftliche Ungleichheit. In: Wirtschaftsdienst 99 (1), S. 47–52.

- Krause, H.-U. (2016): Controlling-Kennzahlen für ein nachhaltiges Management. Ein umfassendes Kompendium kompakt erklärter Key Performance Indicators. Berlin u. a.: De Gruyter Oldenbourg.
- Krippendorff, K. (2013): Content Analysis. An Introduction to Its Methodology. 3. Auflage. Los Angeles u. a.: SAGE Publications.
- Krippendorff, K. (2004): Content Analysis. An Introduction to Its Methodology. 2. Auflage. Thousand Oaks u. a.: SAGE Publications.
- Kristandl, G.; Bontis, N. (2007): Constructing a definition for intangibles using the resource based view of the firm. In: Management Decision 45 (9), S. 1510–1524.
- Kromrey, H.; Roose, J.; Strübing, J. (2016): Empirische Sozialforschung. Modelle und Methoden der standardisierten Datenerhebung und Datenauswertung mit Annotationen aus qualitativ-interpretativer Perspektive. 13. Auflage. Konstanz u. a.: UVK Verlag.
- Kropp, A. (2019): Grundlagen der Nachhaltigen Entwicklung. Handlungsmöglichkeiten und Strategien zur Umsetzung. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Krzus, M. P. (2011): Integrated reporting. if not now, when? In: Zeitschrift für internationale Rechnungslegung 6 (6), S. 271–276.
- Kuck, D. (2006): Aufsichtsräte und Beiräte in Deutschland. Rahmenbedingungen, Anforderungen, professionelle Auswahl. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Kuckartz, U. (2009): Computergestützte Analyse qualitativer Daten. In: Buber, R.; Holzmüller, H. H. (Hrsg.): Qualitative Marktforschung. Konzepte – Methoden – Analysen. Wiesbaden: Gabler Verlag, S. 713–730.
- Kühle, U.; Thiele, S. (2018): IAS 38 Immaterielle Vermögenswerte. In: Thiele, S.; von Keitz, I.; Brücks, M. (Hrsg.): Internationales Bilanzrecht. Rechnungslegung nach IFRS. Kommentar. Bonn: STOTAX Stollfuß Medien.
- Kühnel, S.; Mays, A. (2018): Kausalität und Fixed-Effekt-Regressionen mit Paneldaten. In: Giesselmann, M.; Golsch, K.; Lohmann, H.; Schmidt-Catran, A. (Hrsg.): Lebensbedingungen in Deutschland in der Längsschnittperspektive. Wiesbaden: Springer VS, S. 267–284.
- Kumar, G. (2013): Voluntary disclosures of intangibles information by U.S.-listed Asian companies. In: Journal of International Accounting, Auditing and Taxation 22 (2), S. 109–118.
- Küting, K. (2012): Das Phänomen der Buchwert-Marktwert-Lücke. In: Der Betrieb 65 (35), S. 1937–1946.
- Küting, P.; Weber, C.-P. (2015): Die Bilanzanalyse. Beurteilung von Abschlüssen nach HGB und IFRS. 11. Auflage. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.
- Lachnit, L.; Müller, S. (2017): Bilanzanalyse. Grundlagen – Einzel- und Konzernabschlüsse – HGB- und IFRS-Abschlüsse – Unternehmensbeispiele. 2. Auflage. Wiesbaden: Springer Gabler.

- Lackmann, J.; Stich, M. (2013): Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren und Aspekte der Nachhaltigkeit bei der Anwendung von DRS 20. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 13 (5), S. 236–242.
- LaFayette, B.; Curtis, W. C.; Bedford, D. A. D.; Iyer, S. (2019): Knowledge economies and knowledge work. Working Methods for Knowledge Management. Bingley: Emerald.
- Lamb, N. H.; Butler, F. C. (2018): The Influence of Family Firms and Institutional Owners on Corporate Social Responsibility Performance. In: Business & Society 57 (7), S. 1374–1406.
- Lanfermann, G. (2017): Prüfung der CSR-Berichterstattung durch den Aufsichtsrat. In: Betriebs-Berater 72 (13), S. 747–750.
- Lange, W. (2013): § 289 HGB. In: Schmidt, K. (Hrsg.): Münchener Kommentar zum Handelsgesetzbuch. München: C.H.BECK.
- Lee, D.; Lee, S.; Cho, N.-E. (2019): Voluntary Disclosure and Market Valuation of Sustainability Reports in Korea. The Case of Chaebols. In: Sustainability 11 (13), S. 1–20.
- Leibfried, P.; Rummel, B.; Weber, I. (2015): Notes. Handbuch für den IFRS-Anhang. 3. Auflage. Berlin: Erich Schmidt Verlag.
- Lenger, S.; Maniora, J.; Pott, C. (2019): Implikationen des CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes für den Mittelstand. Empirische Analyse der MDAX-Unternehmen. In: Die Wirtschaftsprüfung 72 (14), S. 779–788.
- Lev, B. (2001): Intangibles. Management, Measurement, and Reporting. Washington: Brookings Institution Press.
- Lev, B.; Radhakrishnan, S. (2005): The Valuation of Organization Capital. In: Corrado, C.; Haltiwanger, J.; Sichel, D. (Hrsg.): Measuring Capital in the New Economy. Chicago: University of Chicago Press, S. 73–110.
- Levene, H. (1960): Robust Tests for Equality of Variances. In: Olkin, I.; Ghurye, S.; Hoeffding, W.; Madow, W. G.; Mann, H. B. (Hrsg.): Contributions to Probability and Statistics. Essays in Honor of Harold Hotelling. Palo Alto: Stanford University Press, S. 278–292.
- Leyens, P. C.; Simon-Heckroth, E. (2018): Corporate Governance Reporting. Grundsatzfragen, Stand und Fortentwicklung. In: Velte, P.; Müller, S.; Weber, S. C.; Sassen, R.; Mammen, A. (Hrsg.): Rechnungslegung, Steuern, Corporate Governance, Wirtschaftsprüfung und Controlling. Beiträge aus Wissenschaft und Praxis. Wiesbaden: Springer Gabler, S. 315–325.
- Li, J.; Mangena, M.; Pike, R. (2012): The effect of audit committee characteristics on intellectual capital disclosure. In: The British Accounting Review 44 (2), S. 98–110.
- Lim, L. L. K.; Dallimore, P. (2004): Intellectual capital. Management attitudes in service industries. In: Journal of Intellectual Capital 5 (1), S. 181–194.

- Lindblom, C. K. (2010): The Implications of Organizational Legitimacy for Corporate Social Performance and Disclosure. In: Gray, R.; Bebbington, J.; Gray, S. (Hrsg.): *Social and Environmental Accounting. Volume II. Developing the Field*. Los Angeles u. a.: SAGE Publications, S. 51–63.
- Lindblom, C. K. (1994): The implications of organizational legitimacy for corporate social performance and disclosure. Konferenzbeitrag auf der Critical Perspectives on Accounting Conference. New York.
- Lindemann, J. (2006): Kapitalmarktrelevanz der Rechnungslegung. Konzepte, Methodik und Ergebnisse empirischer Forschung. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 76 (10), S. 967–1003.
- Lindner, C.; Müller, S. (2020): Die Standards der Global Reporting Initiative als Rahmenwerk für die nichtfinanzielle Berichterstattung. Inhaltlicher Überblick und Vorschlag zur Anwendung. In: *Zeitschrift für internationale Rechnungslegung* 15 (3), S. 139–145.
- Link, R. (2018): Anwendung von Wesentlichkeit in der Finanzberichterstattung. Möglichkeiten und Fallstricke vor dem Hintergrund des IFRS Practice Statement 2. In: *Betriebs-Berater* 71 (4), S. 171–175.
- Littkemann, J.; Schwarzer, S.; Miller, J. (2018): Nachhaltigkeitsberichterstattung von DAX-Unternehmen. Eine empirische Untersuchung. In: *Controlling* 30 (3), S. 47–55.
- Loderer, C.; Waelchli, U. (2010): Protecting Minority Shareholders. Listed versus Unlisted Firms. In: *Financial Management* 39 (1), S. 33–57.
- Lorson, P.; Müller, S.; Schmidt, W. (2015): „Kapitalarten“ des International Integrated Reporting Council. Anmerkungen zur Operationalisierung aus Sicht des ICV-Fachkreises IFRS & Controlling. In: *Der Betrieb* 68 (12), S. 625–631.
- Lüdenbach, N. (2020): Vergütungsbericht und sonstige abschlussnahe Regelungen des ARUG II. Ein erster Überblick. In: *Unternehmenssteuern und Bilanzen* 22 (1), S. 1–3.
- Lüdenbach, N. (2016): Qualitative Wesentlichkeit. In: *Praxis der internationalen Rechnungslegung* 12 (3), S. 98.
- Lüdenbach, N.; Hoffmann, W.-D.; Freiberg, J. (2020): § 1 Rahmenkonzept (Conceptual Framework). In: Lüdenbach, N.; Hoffmann, W.-D.; Freiberg, J. (Hrsg.): *IFRS Kommentar*. Freiburg u. a.: Haufe.
- Lueg, R. (2010): Shareholder Value und Value-based Management (VBM). Wie steuern die HDAX-Unternehmen? Ergebnisse einer empirischen Studie. In: *Controlling* 22 (6), S. 337–344.
- Maditinos, D.; Chatzoudes, D.; Tsairidis, C.; Theriou, G. (2011): The impact of intellectual capital on firms' market value and financial performance. In: *Journal of Intellectual Capital* 12 (1), S. 132–151.

- Malitte, J.; Schreiber, S. (2019): *Ökonometrie verstehen mit Gretl. Eine Einführung mit Anwendungsbeispielen*. Berlin: Springer Gabler.
- Mann, H. B.; Whitney, D. R. (1947): On a Test of Whether one of Two Random Variables is Stochastically Larger than the Other. In: *The Annals of Mathematical Statistics* 18 (1), S. 50–60.
- Marschlich, A.; Menninger, J. (2006): Humankapital als Beitrag zum Value Reporting. In: *Controlling & Management* 50 (9), S. 32–41.
- Marten, K.-U.; Quick, R.; Ruhnke, K. (2020): *Wirtschaftsprüfung. Grundlagen des betriebswirtschaftlichen Prüfungswesens nach nationalen und internationalen Normen*. 6. Auflage. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.
- Martín-de-Castro, G.; Delgado-Verde, M.; López-Sáez, P.; Navas-López, J. E. (2011): Towards ‘An Intellectual Capital-Based View of the Firm’. Origins and Nature. In: *Journal of Business Ethics* 98 (4), S. 649–662.
- Martínez-Ferrero, J.; García-Sánchez, I.-M. (2018): The Level of Sustainability Assurance. The Effects of Brand Reputation and Industry Specialisation of Assurance Providers. In: *Journal of Business Ethics* 150 (4), S. 971–990.
- Marzo, G. (2013): The market-to-book value gap and the accounting fallacy. In: *Journal of Intellectual Capital* 14 (4), S. 564–581.
- Massaro, M.; Dumay, J.; Guthrie, J. (2016): On the shoulders of giants. Undertaking a structured literature review in accounting. In: *Accounting, Auditing & Accountability Journal* 29 (5), S. 767–801.
- Mayer, K. (2017): *Nachhaltigkeit: 111 Fragen und Antworten. Nachschlagewerk zur Umsetzung von CSR im Unternehmen*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Mayring, P. (2015): *Qualitative Inhaltsanalyse. Grundlagen und Techniken*. 12. Auflage. Weinheim u. a.: Beltz Verlag.
- MBB SE (Hrsg.) (2018): *Geschäftsbericht 2017*. Berlin. URL: <https://www.mbb.com/fileadmin/templates/downloads/finanzberichte/2017-12-31-geschaeftsbericht-mbb-se.pdf> (letzter Abruf am 16.06.2020).
- Meek, G. K.; Roberts, C. B.; Gray, S. J. (1995): Factors Influencing Voluntary Annual Report Disclosures by U.S., U.K. and Continental European Multinational Corporations. In: *Journal of International Business Studies* 26 (3), S. 555–572.
- Melcher, W.; Mattheus, D. (2009): Zur Umsetzung der HGB-Modernisierung durch das BilMoG. Neue Offenlegungspflichten zur Corporate Governance. In: *Der Betrieb* 62 (23), S. 77–82.
- Menninger, J. (2009): Immaterielle Werte aus Sicht der Wirtschaftsprüfung. In: Möller, K.; Piwinger, M.; Zerfaß, A. (Hrsg.): *Immaterielle Vermögenswerte. Bewertung, Berichterstattung und Kommunikation*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag, S. 349–363.
- Mertins, K.; Wang, W.-H.; Will, M. (2009): InCaS: Intellectual Capital Management in European SME. Its Strategic Relevance and the Importance of its

- Certification. In: *The Electronic Journal of Knowledge Management* 7 (1), S. 111–122.
- Messer, M.; Schneider, G. (2019): *Statistik. Theorie und Praxis im Dialog*. Berlin: Springer Spektrum.
- Milne, M. J.; Adler, R. W. (1999): Exploring the reliability of social and environmental disclosures content analysis. In: *Accounting, Auditing & Accountability Journal* 12 (2), S. 237–256.
- Milne, M. J.; Gray, R. (2013): W(h)ither Ecology? The Triple Bottom Line, the Global Reporting Initiative, and Corporate Sustainability Reporting. In: *Journal of Business Ethics* 118 (1), S. 13–29.
- Mindermann, T. (2009): Zum Aktivierungsverbot von Weiterbildungsmaßnahmen nach IFRS. In: *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis* 61 (2), S. 172–189.
- Mindermann, T.; Hartmann, B. (2009): Immaterielles Anlagevermögen. In: Brösel, G.; Zwirner, C. (Hrsg.): *IFRS-Rechnungslegung. Grundlagen – Aufgaben – Fallstudien*. München: Oldenbourg Verlag, S. 85–100.
- MLP SE (Hrsg.) (2019): *MLP Nachhaltigkeitsbericht 2018*. Wiesloch. URL: <https://mlp-se.de/redaktion/mlp-se-de/unternehmensprofil/nachhaltigkeit/mlp-nachhaltigkeitsbericht-2018.pdf> (letzter Abruf am 15.06.2020).
- Mohd Ghazali, N. A.; Weetman, P. (2006): Perpetuating traditional influences. Voluntary disclosure in Malaysia following the economic crisis. In: *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation* 15 (2), S. 226–248.
- Möller, K.; Gamerschlag, R. (2009): Immaterielle Vermögenswerte in der Unternehmenssteuerung. Betriebswirtschaftliche Perspektiven und Herausforderungen. In: Möller, K.; Piwinger, M.; Zerfaß, A. (Hrsg.): *Immaterielle Vermögenswerte. Bewertung, Berichterstattung und Kommunikation*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag, S. 3–21.
- Möller, K.; Piwinger, M. (2014): Die „Bilanzlücke“ und immaterielle Vermögenswerte. Herausforderungen für Kommunikation und Controlling. In: Zerfaß, A.; Piwinger, M. (Hrsg.): *Handbuch Unternehmenskommunikation. Strategie – Management – Wertschöpfung*. Wiesbaden: Springer Gabler, S. 953–967.
- Möller, K.; Piwinger, M. (2009): Darstellung und Reporting immaterieller Vermögenswerte im Jahresabschluss. In: Kirchhoff, K. R.; Piwinger, M. (Hrsg.): *Praxishandbuch Investor Relations. Das Standardwerk der Finanzkommunikation*. Wiesbaden: Gabler Verlag, S. 187–199.
- Morich, S. (2007): *Steuerung der Effektivität kapitalmarktorientierter Unternehmenspublizität*. Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag.
- Morris, R. D. (1987): Signalling, Agency Theory and Accounting Policy Choice. In: *Accounting & Business Research* 18 (69), S. 47–56.

- Moser, H. (2015): Betriebswirtschaftliche Prüfungen nach ISAE 3000 (Revised). In: Zeitschrift für internationale Rechnungslegung 10 (2), S. 77–82.
- Mouritsen, J.; Larsen, H. T.; Bukh, P. N. D. (2001): Intellectual capital and the ‘capable firm’. Narrating, visualising and numbering for managing knowledge. In: Accounting, Organizations and Society 26 (7-8), S. 735–762.
- Moxter, A. (1979): Immaterielle Anlagewerte im neuen Bilanzrecht. In: Betriebs-Berater 34 (22), S. 1102–1109.
- Mubarik, S.; Naghavi, N.; Mubarik, M. F. (2019): Governance-Led Intellectual Capital Disclosure. Empirical Evidence from Pakistan. In: Humanities and Social Sciences Letters 7 (2), S. 141–155.
- Mueller, R. O.; Knapp, T. R. (2019): Reliability and Validity. In: Hancock, G. R.; Stapleton, L. M.; Mueller, R. O. (Hrsg.): The Reviewer’s Guide to Quantitative Methods in the Social Sciences. New York u. a.: Routledge, S. 397–401.
- Mühlbauer, M. (2014): Die Qualität der Lageberichterstattung von DAX-Konzernen. Empirische Analyse der Berichterstattung zur Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Müller-Burmeister, C. (2019): Weiterentwicklung der Lageberichterstattung und ihrer Prüfung. Eine normative und empirische Untersuchung aus nationaler und internationaler Sicht. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Müller, M. P. (2015): M&A durch private Familienunternehmen. Messung der langfristigen Entwicklung von Akquisitionen. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Müller, S.; Reinke, J. (2020): Mögliche Erweiterungen bei den Anhangangaben zu Unternehmenserwerben. IASB schlägt mehr Transparenz bei den Gründen für den Erwerb und bei der Nachverfolgung des Erwerbs vor. In: Praxis der internationalen Rechnungslegung 16 (7/8), S. 242–247.
- Müller, S.; Saile, P. (2018): Internationale Rechnungslegung (IFRS). Wiesbaden: Springer Gabler.
- Müller, S.; Stawinoga, M. (2013): Entwicklung, Verpflichtung und Grundlagen der Lageberichterstattung. In: Müller, S.; Stute, A.; Withus, K.-H. (Hrsg.): Handbuch Lagebericht. Kommentar von § 289 und § 315 HGB, DRS 20 und IFRS Management Commentary. Berlin: Erich Schmidt Verlag, S. 1–72.
- Muñoz-Bullón, F.; Sanchez-Bueno, M. J. (2011): The Impact of Family Involvement on the R&D Intensity of Publicly Traded Firms. In: Family Business Review 24 (1), S. 62–70.
- Mutki, A. H.; Istianingsih, S. (2018): The Impact of Ownership Structure on Intellectual Capital Disclosure. In: International Business Management 12 (3), S. 337–345.
- Muttakin, M. B.; Khan, A.; Belal, A. R. (2015): Intellectual capital disclosures and corporate governance. An empirical examination. In: Advances in Accounting 31 (2), S. 219–227.

- Nahapiet, J.; Ghoshal, S. (1998): Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. In: *The Academy of Management Review* 23 (2), S. 242–266.
- Naumann, K.-P. (2017): Digitale Transformation erfordert bessere Rechnungslegungsvorschriften für immaterielles Vermögen. In: *Zeitschrift für internationale Rechnungslegung* 13 (5), S. 189–190.
- Needham, S.; Mack, K.; Müller, S. (2018a): Wertorientierte Leistungsindikatoren in der Unternehmenssteuerung. Erkenntnisse aus der Analyse der Konzernlageberichte der DAX-30-Konzerne. In: *Zeitschrift für Corporate Governance* 13 (5), S. 230–234.
- Needham, S.; Müller, S. (2020): DCGK (2020). Vereinfachung der Corporate-Governance-Berichterstattung und neue Herausforderungen. In: *Zeitschrift für Bilanzierung, Rechnungswesen und Controlling* 44 (5), S. 236–239.
- Needham, S.; Müller, S.; Mack, K. (2018b): Steuerungsrelevanz von Nachhaltigkeitskennzahlen. Erkenntnisse aus der empirischen Untersuchung der Konzernlageberichte der DAX 30-Konzerne. In: *Praxis der internationalen Rechnungslegung* 14 (10), S. 293–298.
- Nell, T. (2018): Berichterstattungsqualität im IFRS-Anhang. Konzeptionierung und empirische Analyse der Anhangberichterstattung über immaterielle Vermögenswerte in IFRS-Geschäftsberichten. Dissertation Technische Universität Freiberg. URL: <https://tubaf.qucosa.de/api/qucosa%3A32586/attachment/ATT-0/> (letzter Abruf am 26.11.2020).
- Nell, T.; Tettenborn, M.; Rogler, S. (2015): Materiality and disclosure quality of identifiable intangible assets. Evidence from Germany. In: *Corporate Ownership and Control* 12 (2), S. 374–393.
- Neuendorf, K. A. (2017): *The Content Analysis Guidebook*. 2. Auflage. Los Angeles u. a.: SAGE Publications.
- Niefert, M.; Hauer, A.; Heger, D.; Keese, D.; Licht, G.; Schramm, T. (2009): Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Familienunternehmen. Hrsg. von Stiftung Familienunternehmen. München. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/110511/1/822053780.pdf> (letzter Abruf am 18.10.2018).
- Nimtrakoon, S. (2015): The relationship between intellectual capital, firms' market value and financial performance. In: *Journal of Intellectual Capital* 16 (3), S. 587–618.
- Nothhelfer, R.; Burgemeister, J. (2019): Die größenabhängige Nutzung formaler Gestaltungsmöglichkeiten bei der nichtfinanziellen Berichterstattung. In: *Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung* 19 (10), S. 440–445.
- Nurunnabi, M.; Hossain, M.; Hossain, M. M. (2011): Intellectual capital reporting in a South Asian country. Evidence from Bangladesh. In: *Journal of Human Resource Costing & Accounting* 15 (3), S. 196–231.

- Ocean Tomo (Hrsg.) (2020): Intangible Asset Market Value Study. Chicago. URL: <http://www.oceantomo.com/intangible-asset-market-value-study/> (letzter Abruf am 29.01.2021).
- Olbrich, M.; Dallmayr, C.; Zilch, C. (2009): Zur IFRS-Bilanzierung immaterieller Vermögenswerte aufgrund öffentlicher Zuwendungen. Eine Analyse am Beispiel von Start- und Landerechten. In: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis 61 (2), S. 207–221.
- Oliveira, L.; Rodrigues, L. L.; Craig, R. (2013): Stakeholder Theory and the Voluntary Disclosure of Intellectual Capital Information. In: Caspian Journal of Applied Sciences Research 2 (3), S. 75–93.
- Oliveira, L.; Rodrigues, L. L.; Craig, R. (2010): Intellectual capital reporting in sustainability reports. In: Journal of Intellectual Capital 11 (4), S. 575–594.
- Oliveira, L.; Rodrigues, L. L.; Craig, R. (2006): Firm-specific determinants of intangibles reporting. Evidence from the Portuguese stock market. In: Journal of Human Resource Costing & Accounting 10 (1), S. 11–33.
- Omran, M. A.; El-Galfy, A. M. (2014): Theoretical perspectives on corporate disclosure. A critical evaluation and literature survey. In: Asian Review of Accounting 22 (3), S. 257–286.
- Orens, R.; Aerts, W.; Lybaert, N. (2009): Intellectual capital disclosure, cost of finance and firm value. In: Management Decision 47 (10), S. 1536–1554.
- Orij, R. (2010): Corporate social disclosures in the context of national cultures and stakeholder theory. In: Accounting, Auditing & Accountability Journal 23 (7), S. 868–889.
- Orth, C. (2019): Erweiterung des Prüfungsauftrags. In: Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (Hrsg.): WP Handbuch. Wirtschaftsprüfung und Rechnungslegung. Köln: IDW Verlag.
- Orth, U. R.; Green, M. T. (2009): Consumer loyalty to family versus non-family business. The roles of store image, trust and satisfaction. In: Journal of Retailing and Consumer Services 16 (4), S. 248–259.
- Ortner, J. (2016): Gestaltung anreizkompatibler Entlohnungssysteme für Vorstand und Aufsichtsrat. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Owusu-Ansah, S. (1998): The impact of corporate attributes on the extent of mandatory disclosure and reporting by listed companies in Zimbabwe. In: The International Journal of Accounting 33 (5), S. 605–631.
- Passetti, E.; Cinquini, L. (2014): A Comparative Analysis of Human Capital Disclosure in Annual Reports and Sustainability Reports. In: Russ, M. (Hrsg.): Value Creation, Reporting, and Signaling for Human Capital and Human Assets: Building the Foundation for a Multi-Disciplinary, Multi-Level Theory. New York: Palgrave Macmillan, S. 213–241.

- Patton, J.; Zelenka, I. (1997): An empirical analysis of the determinants of the extent of disclosure in annual reports of joint stock companies in the Czech Republic. In: *European Accounting Review* 6 (4), S. 605–626.
- Pedrini, M. (2007): Human capital convergences in intellectual capital and sustainability reports. In: *Journal of Intellectual Capital* 8 (2), S. 346–366.
- Pellens, B.; Ahlich, K.; Schmidt, A. (2019): Verhalten und Präferenzen deutscher Aktionäre 2018. Eine Befragung von privaten und institutionellen Anlegern zum Informationsverhalten, zur Dividendenpräferenz und zur Stimmrechtsnutzung. Hrsg. von Deutsches Aktieninstitut e. V.
- Pellens, B.; Fülbier, R. U.; Gassen, J.; Sellhorn, T. (2017): Internationale Rechnungslegung. IFRS 1 bis 16, IAS 1 bis 41, IFRIC-Interpretationen, Standardentwürfe. 10. Auflage. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.
- Pellens, B.; Lleshaj, D.; Stappert, C. (2018): Umsetzung der CSR-Richtlinie bei den HDAX-Unternehmen. In: *Betriebs-Berater* 73 (39), S. 2283–2287.
- Penman, S. H. (2009): Accounting for Intangible Assets. There is Also an Income Statement. In: *Abacus* 45 (3), S. 358–371.
- Penrose, E. E. (1995): *The Theory of the Growth of the Firm*. 3. Auflage. New York: Oxford University Press.
- Penrose, E. E. (1959): *The Theory of the Growth of the Firm*. New York: John Wiley & Sons.
- Pérez, A. (2015): Corporate reputation and CSR reporting to stakeholders. In: *Corporate Communications: An International Journal* 20 (1), S. 11–29.
- Pesaran, M. H. (2021): General diagnostic tests for cross-sectional dependence in panels. In: *Empirical Economics* 60 (1), S. 13–50.
- Petersen, K.; Zwirner, C.; Busch, J. (2010): Forschung und Entwicklung in der Rechnungslegungspraxis. Empirische Analyse in der Automobilbranche. In: *Praxis der internationalen Rechnungslegung* 6 (1), S. 7–13.
- Pfeifer, G. (2015): Bedeutung immaterieller Werte bei der Beurteilung der Zukunftsfähigkeit von mittelständischen Unternehmen. Eine Analyse am Beispiel deutscher Kreditgenossenschaften der Primärstufe mit Hilfe der Wissensbilanz-Made in Germany. Göttingen: Cuvillier Verlag.
- Pfeifer, G.; Wulf, I. (2017): CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz: Neue Herausforderungen für Unternehmensleitung und Aufsichtsrat. Umsetzungshinweise zur Erstellung der verpflichtenden nichtfinanziellen Erklärung gem. CSR-RLUG. In: *Zeitschrift für Corporate Governance* 12 (4), S. 181–188.
- Plendl, M.; Kompenhans, H.; Buhleier, C. (Hrsg.) (2020): Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrates. Praxis-leitfaden für Finanzexperten und Aufsichtsräte. 3. Auflage. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.
- Poutziouris, P. Z. (2001): The Views of Family Companies on Venture Capital. Empirical Evidence from the UK Small to Medium-Size Enterprising Economy. In: *Family Business Review* 14 (3), S. 277–291.

- Price, D. P.; Stoica, M.; Boncella, R. J. (2013): The relationship between innovation, knowledge, and performance in family and non-family firms. An analysis of SMEs. In: *Journal of Innovation and Entrepreneurship* 2, S. 1–20.
- Pucci, T.; Simoni, C.; Zanni, L. (2015): Measuring the relationship between marketing assets, intellectual capital and firm performance. In: *Journal of Management & Governance* 19 (3), S. 589–616.
- Qandil, J. S. (2014): *Wahrnehmung der Qualität der Abschlussprüfung. Eine theoretische und empirische Analyse für den deutschen Kapitalmarkt*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Qontigo Index GmbH (Hrsg.) (2021a): DAXplus Family Index. Eschborn. URL: <https://www.dax-indices.com/index-details?isin=DE000A0YKTL4> (letzter Abruf am 14. 01. 2021).
- Qontigo Index GmbH (Hrsg.) (2021b): Ressourcen. Eschborn. URL: <https://www.dax-indices.com/ressourcen> (letzter Abruf am 14. 01. 2021).
- Quick, R. (2021): Reform der Bilanzkontrolle. Verbessern Prüfungsausschüsse die Qualität der Rechnungslegung und der Jahresabschlussprüfung? In: *Zeitschrift für Corporate Governance* 16 (1), S. 25–30.
- Quick, R.; Knocinski, M. (2006): Nachhaltigkeitsberichterstattung. Empirische Befunde zur Berichterstattungspraxis von HDAX-Unternehmen. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 76 (6), S. 615–650.
- R. Stahl AG (Hrsg.) (2019): Nichtfinanzielle Konzernklärung für das Geschäftsjahr 2018 gemäß § 315 HGB. Waldenburg. URL: https://r-stahl.com/fileadmin/user_upload/mitarbeiter/01_DE/02_Unternehmen/04_Verantwortung/00_UEbersicht/ex-nichtfinanzielle-konzernerklaerung-2018-rstahl.pdf (letzter Abruf am 04. 02. 2021).
- R. Stahl AG (Hrsg.) (2018): Nichtfinanzielle Konzernklärung für das Geschäftsjahr 2017 gemäß § 315b HGB. Waldenburg. URL: https://r-stahl.com/fileadmin/user_upload/mitarbeiter/01_DE/02_Unternehmen/04_Verantwortung/00_UEbersicht/ex-nichtfinanzielle-konzernerklaerung-2017-rstahl.pdf (letzter Abruf am 04. 02. 2021).
- Rädiker, S.; Kuckartz, U. (2019): *Analyse qualitativer Daten mit MAXQDA. Text, Audio und Video*. Wiesbaden: Springer VS.
- Rahe, I. (2014): *Accounting Insights. DRS 20. Umsetzungsanalyse DAX 30 mit Best Practice-Beispielen*. Hrsg. von KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Berlin. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2014/10/accounting-insights-drs-20-dax-30-analyse-v2.pdf> (letzter Abruf am 08. 01. 2021).
- Rammstedt, B. (2010): Reliabilität, Validität, Objektivität. In: Wolf, C.; Best, H. (Hrsg.): *Handbuch der sozialwissenschaftlichen Datenanalyse*. Wiesbaden: VS Verlag, S. 239–258.

- Ramscheid, M. (2016): § 4. Immaterielle Vermögenswerte. In: Driesch, D.; Riese, J.; Schlüter, J.; Senger, T. (Hrsg.): Beck'sches IFRS-Handbuch. Kommentierung der IFRS/IAS. München: C.H.BECK.
- Ramsey, J. B. (1969): Tests for Specification Errors in Classical Linear Least-Squares Regression Analysis. In: Journal of the Royal Statistical Society (Series B) 31 (2), S. 350–371.
- Rat für Nachhaltige Entwicklung (Hrsg.) (2020): Leitfaden zum Deutschen Nachhaltigkeitskodex. Orientierungshilfe für Einsteiger. Berlin. URL: <https://www.deutscher-nachhaltigkeitskodex.de/de-DE/Documents/PDFs/Sustainability-Code/Leitfaden-zum-Deutschen-Nachhaltigkeitskodex-Orientierungshilfe-fuer-Einsteiger> (letzter Abruf am 06.01.2021).
- Rau, S. B. (2013): Resource-based View of Family Firms. In: Melin, L.; Nordqvist, M.; Sharma, P. (Hrsg.): The SAGE Handbook of Family Business. Los Angeles u. a.: SAGE Publications, S. 321–339.
- Rau, S. B.; Astrachan, J. H.; Smyrnios, K. X. (2018): The F-PEC Revisited. From the Family Business Definition Dilemma to Foundation of Theory. In: Family Business Review 31 (2), S. 200–213.
- Rauschenberg, F. (2014): Die Prüfung nichtfinanzieller Informationen im Konzernlagebericht vor dem Hintergrund der regulatorischen Änderungen und der Haftung des Wirtschaftsprüfers. In: Der Konzern 12 (9), S. 319–328.
- Reimsbach, D. (2011): Immaterielles Vermögen in der Unternehmensanalyse. Bewertungsmethodik und Entscheidungsrelevanz. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Reitmaier, C.; Schultze, W. (2017): Enhanced business reporting. Value relevance and determinants of valuation-related disclosures. In: Journal of Intellectual Capital 18 (4), S. 832–867.
- Reustlen, S.; Stawinoga, M. (2019a): Der hochschulspezifische Nachhaltigkeitskodex (HS-DNK). Transparenzstandard für die nachhaltigkeitsrelevante Hochschulberichterstattung. In: Deutsches Steuerrecht 57 (6), S. 297–301.
- Reustlen, S.; Stawinoga, M. (2019b): Notwendigkeit einer anwender- bzw. branchenspezifischen Konkretisierung der Nachhaltigkeitsberichterstattung? Eine Analyse anhand der Verlautbarungen zum Deutschen Nachhaltigkeitskodex. In: Der Betrieb 72 (6), S. 257–261.
- Reuter, U. (2011): Der ressourcenbasierte Ansatz als theoretischer Bezugsrahmen. Grundlagen, Theoriebausteine und Prozessorientierung. In: Diskussionspapierreihe Innovation, Servicedienstleistungen und Technologie 1 (3), S. 1–38.
- Richter, N.; Johne, A.; König, C. (2017): Umsetzung der CSR-Richtlinie in nationales Recht. Was sind die Implikationen für die Praxis? In: Die Wirtschaftsprüfung 70 (10), S. 566–572.
- Rieg, R. (2014): Einflussfaktoren auf die freiwillige Berichterstattung immaterieller Werte. Eine Analyse der DAX30-Unternehmen von 2006 bis 2010. In:

Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 14 (4), S. 186–193.

- Rimmelspacher, D.; Schäfer, N.; Schönberger, M. W. (2017): Das CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz. Neue Anforderungen an die nichtfinanzielle Berichterstattung und darüber hinaus. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 17 (5), S. 225–232.
- Rinker, C. (2020): Umfang von Geschäftsberichten. Trendwende weg vom Disclosure Overload? In: Praxis der internationalen Rechnungslegung 16 (3), S. 77–81.
- Rinker, C. (2019): Auswirkungen der Erstanwendung von IFRS 15 zur Umsatzrealisation. Praktische Umsetzung in den Geschäftsberichten des DAX. In: Praxis der internationalen Rechnungslegung 15 (12), S. 378–382.
- Rinker, C. (2017a): Wertrelevanz von Forschungs- und Entwicklungskosten im IFRS-Konzernabschluss. Empirische Analyse der Aktienindizes DAX, MDAX, SDAX und TecDAX während der Finanzkrise. In: Praxis der internationalen Rechnungslegung 13 (6), S. 172–176.
- Rinker, C. (2017b): Wertrelevanz von Forschungs- und Entwicklungskosten. Eine empirische Untersuchung börsennotierter Unternehmen in Deutschland. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Ritvanen, H. (2019): Managing Intellectual Capital-Related Risks. A Relational Approach. Dissertation Hanken School of Economics. Helsinki. URL: <https://helda.helsinki.fi/dhanken/bitstream/handle/10227/254571/329%20-%20Hannu%20Ritvanen.pdf> (letzter Abruf am 21.04.2020).
- Roder, B. (2011): Reporting im Social Entrepreneurship. Konzeption einer externen Unternehmensberichterstattung für soziale Unternehmer. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Rogler, S.; Schmidt, M.; Tettenborn, M. (2014): Ansatz immaterieller Vermögenswerte bei Unternehmenszusammenschlüssen. Diskussion bestehender Probleme anhand eines Fallbeispiels. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 14 (12), S. 577–585.
- Roloff, M. (2014): Nachhaltigkeitsberichterstattung entsprechend der GRI G4. Strategische Bedeutung und Implementierung. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 14 (4), S. 203–210.
- Rössler, P. (2017): Inhaltsanalyse. 3. Auflage. Konstanz u. a.: UVK Verlag.
- Ruhnke, K.; Simons, D. (2018): Rechnungslegung nach IFRS und HGB. Lehrbuch zur Theorie und Praxis der Unternehmenspublizität mit Beispielen und Übungen. 4. Auflage. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.
- Rzepka, M. (2015): Kapitalmarktorientierte Bewertung, internationale Rechnungslegung und Entscheidungsnützlichkeit. Dissertation Universität Hannover. Hannover. URL: <https://www.repo.uni-hannover.de/bitstream/handle/123456789/8618/839111657.pdf?sequence=1> (letzter Abruf am 24.11.2020).

- Sackbrook, J. L.; Wulf, I. (2017): Mit dem Resource-based View in der qualitativen Unternehmensberichterstattung auf dem Weg zum One-Report. Die Ressourcentheorie als Katalysator zur Zusammenführung der Lage-, Nachhaltigkeits- und integrierten Berichterstattung in ein Berichtsformat. In: Zeitschrift für Umweltpolitik & Umweltrecht 40 (3), S. 229–280.
- Sacristán-Navarro, M.; Gómez-Ansón, S.; Cabeza-García, L. (2011): Family Ownership and Control, the Presence of Other Large Shareholders, and Firm Performance. Further Evidence. In: Family Business Review 24 (1), S. 71–93.
- Şahin, Z.; Çankaya, F. (2020): The Importance of Sustainability and Sustainability Reporting. In: Çaliyurt, K. T. (Hrsg.): New approaches to CSR, sustainability and accountability. Singapur: Springer Verlag.
- Sánchez, J. L. F.; Sotorrío, L. L. (2007): The Creation of Value Through Corporate Reputation. In: Journal of Business Ethics 76 (3), S. 335–346.
- SAP SE (Hrsg.) (2019): Integrierter Bericht der SAP 2018. Walldorf. URL: <https://www.sap.com/docs/download/investors/2018/sap-2018-integrierter-bericht.pdf> (letzter Abruf am 14.05.2020).
- SAP SE (Hrsg.) (2018): Integrierter Bericht der SAP 2017. Walldorf. URL: <https://www.sap.com/docs/download/investors/2017/sap-2017-integrierter-bericht.pdf> (letzter Abruf am 16.06.2020).
- Scaltrito, D. (2016): Voluntary disclosure in Italy. Firm-specific determinants an empirical analysis of Italian listed companies. In: EuroMed Journal of Business 11 (2), S. 272–303.
- Schaper, M. (2018): Die Europäische Aktiengesellschaft (SE). Gründungs- und Gestaltungsoptionen. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Scheid, O.; Baumüller, J. (2020): Aktuelle regulatorische Entwicklungen im Kontext der nichtfinanziellen Berichterstattung. (K-)Ein Ende der Entwicklungsdynamiken in Sicht? In: Unternehmenssteuern und Bilanzen 22 (8), S. 308–314.
- Scheid, O.; Kotlenga, M.; Müller, S. (2019): Die verwirrende Vielfalt an Standardsettern im Rahmen der CSR-Berichterstattung. Analyse und Praxisempfehlungen. In: Praxis der internationalen Rechnungslegung 15 (7), S. 202–206.
- Scheid, O.; Kotlenga, M.; Müller, S. (2018): Erste empirische Erkenntnisse über die ausgeweitete nichtfinanzielle Berichterstattung deutscher MDAX-Unternehmen. Anregungen auch für mittelständische Unternehmen? In: Unternehmenssteuern und Bilanzen 20 (14), S. 509–513.
- Scheid, O.; Müller, S. (2019): Notwendigkeit der klimabezogenen Berichterstattung. Implikationen des EU-Aktionsplans und Umsetzungsanregungen. In: Praxis der internationalen Rechnungslegung 15 (11), S. 330–336.

- Scheid, O.; Reinke, J.; Müller, S. (2021): IDW verabschiedet den Prüfungshinweis PH 9.350.2 zur nichtfinanziellen Berichterstattung und den Auswirkungen auf die Abschlussprüfung. In: Der Betrieb 74 (3), S. 71.
- Schild, M.; Haßlinger, M.; Weimann, M. (2020): Zweifelsfragen hinsichtlich der nichtfinanziellen (Konzern-)Erklärung. Eine Analyse unter besonderer Berücksichtigung des DRÄS 8. In: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis 72 (1), S. 66–84.
- Schlüter, J.; Schönhofer, C. (2016): § 15. Gesamtergebnisrechnung/Gewinn- und Verlustrechnung. In: Driesch, D.; Riese, J.; Schlüter, J.; Senger, T. (Hrsg.): Beck'sches IFRS-Handbuch. Kommentierung der IFRS/IAS. München: C.H.BECK.
- Schmidt, M. (2020): Fortentwicklung des <IR> Rahmenkonzepts. In: Der Betrieb 73 (16), S. 796–801.
- Schnell, R.; Hill, P. B.; Esser, E. (2018): Methoden der empirischen Sozialforschung. 11. Auflage. Berlin u. a.: De Gruyter Oldenbourg.
- Scholl, G.; Waidelich, P. (2018): Nachhaltigkeitsberichterstattung in Zeiten der Berichtspflicht. Ergebnisse der Befragung von Großunternehmen, KMU und sonstigen berichtspflichtigen Unternehmen im Rahmen des Rankings der Nachhaltigkeitsberichte 2018. Hrsg. von Institut für ökologische Wirtschaftsforschung; future e. V. – verantwortung unternehmen. Berlin. URL: https://www.ioew.de/fileadmin/user_upload/BILDER_und_Downloaddateien/Publikationen/2018/Ranking_Nachhaltigkeitsberichte_2018_Unternehmensbefragung.pdf (letzter Abruf am 24.07.2020).
- Schöllhorn, T.; Müller, M. (2004): Bedeutung und praktische Relevanz des Rahmenkonzepts (framework) bei Erstellung von IFRS-Abschlüssen nach zukünftigem „deutschem Recht“ (Teil I). Darstellung unter Berücksichtigung der IAS-VO und des BilReG. In: Deutsches Steuerrecht 42 (38), S. 1623–1627.
- Schoppen, W. (2015): Corporate Governance in gut gelebter Praxis. Eine Bestandsaufnahme. In: Schoppen, W. (Hrsg.): Corporate Governance. Geschichte, Best Practice, Herausforderungen. Frankfurt am Main: Campus Verlag, S. 51–81.
- Schraml, S. C. (2010): Finanzierung von Familienunternehmen. Eine Analyse spezifischer Determinanten des Entscheidungsverhaltens. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Schröder, A. (2009): Prinzipien der Panelanalyse. In: Albers, S.; Klapper, D.; Konradt, U.; Walter, A.; Wolf, J. (Hrsg.): Methodik der empirischen Forschung. Wiesbaden: Gabler Verlag, S. 315–330.
- Schubert, R.; Senger, T. (2016): § 38. Konzernlageberichterstattung. In: Driesch, D.; Riese, J.; Schlüter, J.; Senger, T. (Hrsg.): Beck'sches IFRS-Handbuch. Kommentierung der IFRS/IAS. München: C.H.BECK.

- Schupp, J. (2019): Paneldaten für die Sozialforschung. In: Baur, N.; Blasius, J. (Hrsg.): Handbuch Methoden der empirischen Sozialforschung. Wiesbaden: Springer VS, S. 1265–1280.
- Seaman, M. A. (2019): Nonparametric Statistics. In: Hancock, G. R.; Stapleton, L. M.; Mueller, R. O. (Hrsg.): The Reviewer's Guide to Quantitative Methods in the Social Sciences. New York u. a.: Routledge, S. 362–379.
- Seidler, H. (2018): Nicht inhaltlich zu prüfende lageberichtstypische Angaben (IDW PS 350 n.F.). ausgewählte Fragen aus Sicht der Abschlussprüfung. In: Betriebs-Berater 73 (19), S. 1067–1071.
- Senger, A.; Wulf, I. (2021): Ausgestaltung des Steuerungssystems in börsennotierten Familienunternehmen. Empirische Analyse der Konzernlageberichterstattung unter besonderer Berücksichtigung familiärer Gesellschaftsstrukturen. In: Zeitschrift für Corporate Governance 16 (1), S. 38–45.
- Senger, T.; Brune, J. (2016): §34. Unternehmenszusammenschlüsse. In: Driesch, D.; Riese, J.; Schlüter, J.; Senger, T. (Hrsg.): Beck'sches IFRS-Handbuch. Kommentierung der IFRS/IAS. München: C.H.BECK.
- Shapiro, S. S.; Wilk, M. B. (1965): An analysis of variance test for normality (complete samples). In: Biometrika 52 (3/4), S. 591–611.
- Sharma, N. (2013): Theoretical Framework for Corporate Disclosure Research. In: Asian Journal of Finance & Accounting 5 (1), S. 183–196.
- Sharma, P.; Chrisman, J. J.; Chua, J. H. (1996): A Review and Annotated Bibliography of Family Business Studies. Boston u. a.: Kluwer Academic Publishers.
- Sharma, S.; Dharni, K. (2017): Intellectual capital disclosures in an emerging economy. Status and trends. In: Journal of Intellectual Capital 18 (4), S. 868–883.
- Shehata, N. F. (2014): Theories and Determinants of Voluntary Disclosure. In: Accounting and Finance Research 3 (1), S. 18–26.
- Sifi, S. (2010): Determinanten der Publizitätspolitik. Ökonomische und empirische Analyse am Beispiel immaterieller Werte. Frankfurt am Main u. a.: Peter Lang.
- Sirmon, D. G.; Hitt, M. A. (2003): Managing Resources. Linking Unique Resources, Management, and Wealth Creation in Family Firms. In: Entrepreneurship Theory and Practice 27 (4), S. 339–358.
- SMA Solar Technology AG (Hrsg.) (2019): Geschäftsbericht 2018. Niestetal. URL: https://www.sma.de/fileadmin/content/global/Investor_Relations/Documents/Finanzberichte/2018/SMA-Geschaeftsbericht-2018.pdf (letzter Abruf am 14.05.2020).
- SMA Solar Technology AG (Hrsg.) (2018): Geschäftsbericht 2017. Niestetal. URL: https://www.sma.de/fileadmin/content/global/Investor_Relations/

- Documents/Finanzberichte/2017/SMA_Geschaeftsbericht_2017.pdf (letzter Abruf am 03.08.2020).
- Smith, M. (2017): *Research methods in accounting*. 4. Auflage. Los Angeles u. a.: SAGE Publications.
- SNP Schneider-Neureither & Partner SE (Hrsg.) (2019): *Geschäftsbericht 2018*. Heidelberg. URL: <https://cdn2.hubspot.net/hubfs/527622/1.%20DACH%20-%20Assets/DACH%20-%20Assets%20-%20Investor%20Relations/Gesch%C3%A4ftsberichte/SNP%20GB%202018%20Final%20dt.pdf> (letzter Abruf am 14.05.2020).
- Soliman, M. M. (2013): Firm Characteristics and the Extent of Voluntary Disclosure. The Case of Egypt. In: *Research Journal of Finance and Accounting* 4 (17), S. 71–80.
- Sopp, K.; Baumüller, J. (2020): GRI 207: „Tax“ – neuer Berichtsstandard zu Steuermanagement und Country-by-Country-Reporting. GRI-basierte Nachhaltigkeitsberichterstattung in der Vorreiterstellung? In: *Die Wirtschaftsprüfung* 73 (8), S. 439–445.
- Sorenson, R. L.; Goodpaster, K. E.; Hedberg, P. R.; Yu, A. (2009): The Family Point of View, Family Social Capital, and Firm Performance. In: *Family Business Review* 22 (3), S. 239–253.
- Spence, M. (1973): Job Market Signaling. In: *The Quarterly Journal of Economics* 87 (3), S. 355–374.
- Stähle, P.; Stähle, S.; Aho, S. (2011): Value added intellectual coefficient (VAIC). A critical analysis. In: *Journal of Intellectual Capital* 12 (4), S. 531–551.
- Stanzel, M. (2007): *Qualität des Aktienresearchs von Finanzanalysten. Eine theoretische und empirische Untersuchung der Gewinnprognosen und Aktienempfehlungen am deutschen Kapitalmarkt*. Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2021a): *Konjunkturindikatoren. Erwerbstätige im Inland nach Wirtschaftssektoren*. URL: <https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Konjunkturindikatoren/Lange-Reihen/Arbeitsmarkt/lrerw13a.html> (letzter Abruf am 14.01.2021).
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2021b): *Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung. Arbeitsunterlage Investitionen*. Wiesbaden. URL: https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Volkswirtschaftliche-Gesamtrechnungen-Inlandsprodukt/Publikationen/Downloads-Inlandsprodukt/investitionen-pdf-5811108.pdf?__blob=publicationFile (letzter Abruf am 14.01.2021).
- Stawinoga, M. (2013): *Nachhaltigkeitsberichterstattung im Lagebericht. Konzeptionelle und empirische Analyse einer integrierten Berichterstattung*. Berlin: Erich Schmidt Verlag.

- Steenkamp, N.; Northcott, D. (2007): Content Analysis in Accounting Research. The Practical Challenges. In: Australian Accounting Review 17 (3), S. 12–25.
- Steller, M. (2011): Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats. Eine empirische Untersuchung bei deutschen und österreichischen Aktiengesellschaften. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Sterzel, J. (2011): Bewertungs- und Entscheidungsrelevanz der Humankapitalberichterstattung. Eine experimentelle Analyse aus der Perspektive privater Anleger. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Stoi, R. (2003): Controlling von Intangibles. In: Controlling 15 (3/4), S. 175–184.
- Stojanović-Blab, M.; Blab, D. (2017): Nachhaltigkeitsberichterstattung anhand der GRI Standards – Ein Vergleich zu GRI G4. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 17 (7/8), S. 307–316.
- Störk, U.; Schäfer, N.; Schönberger, W. M. (2020): § 289c HGB. Inhalt der nichtfinanziellen Erklärung. In: Grottel, B.; Schmidt, S.; Schubert, W. J.; Störk, U. (Hrsg.): Beck'scher Bilanz-Kommentar. Handels- und Steuerbilanz. §§ 238 bis 339, 342 bis 342e HGB. München: C.H.BECK.
- Störk, U.; Schellhorn, M. (2020): § 264 HGB. Pflicht zur Aufstellung; Befreiung. In: Grottel, B.; Schmidt, S.; Schubert, W. J.; Störk, U. (Hrsg.): Beck'scher Bilanz-Kommentar. Handels- und Steuerbilanz. §§ 238 bis 339, 342 bis 342e HGB. München: C.H.BECK.
- STOXX Ltd. (Hrsg.) (2020a): Index Composition Report. DAXplus Family. Zug. URL: https://www.dax-indices.com/documents/dax-indices/Documents/Resources/WeightingFiles/Composition/2020/December/DAXplusFamily_ICR.20201230.xls (letzter Abruf am 14.01.2021).
- STOXX Ltd. (Hrsg.) (2020b): Index Composition Report. GEX. Zug. URL: https://www.dax-indices.com/documents/dax-indices/Documents/Resources/WeightingFiles/Composition/2020/December/GEX_ICR.20201230.xls (letzter Abruf am 14.01.2021).
- STOXX Ltd. (Hrsg.) (2018a): Index Composition Report. DAXplus Family. Zug. URL: https://www.dax-indices.com/documents/dax-indices/Documents/Resources/WeightingFiles/Composition/2018/December/DAXplusFamily_ICR.20181228.xls (letzter Abruf am 07.02.2021).
- STOXX Ltd. (Hrsg.) (2018b): Index Composition Report. GEX. Zug. URL: https://www.dax-indices.com/documents/dax-indices/Documents/Resources/WeightingFiles/Composition/2018/December/GEX_ICR.20181228.xls (letzter Abruf am 07.02.2021).
- STRATEC Biomedical AG (Hrsg.) (2018): Geschäftsbericht 2017. Birkenfeld. URL: http://ir.stratec.com/download/companies/stratec/Annual%20Reports/STRATEC_GB_2017_d.pdf (letzter Abruf am 15.06.2020).

- STRATEC SE (Hrsg.) (2019): Geschäftsbericht 2018. Birkenfeld. URL: http://ir.stratec.com/download/companies/stratec/Annual%20Reports/STRATEC_GB_2018_d.pdf (letzter Abruf am 15.06.2020).
- Subramaniam, N. (2018): Agency theory and accounting research. Emergent conceptual and empirical issues. In: Hoque, Z. (Hrsg.): Methodological issues in accounting research. London: Spiramus Press, S. 58–84.
- Suchanek, A. (2015): Vertrauen als Grundlage nachhaltiger unternehmerischer Wertschöpfung. In: Schneider, A.; Schmidpeter, R. (Hrsg.): Corporate Social Responsibility. Verantwortungsvolle Unternehmensführung in Theorie und Praxis. Berlin u. a.: Springer Gabler, S. 59–69.
- Suchman, M. C. (1995): Managing Legitimacy. Strategic and Institutional Approaches. In: The Academy of Management Review 20 (3), S. 571–610.
- Sullivan, P. H. (1998): Introduction to Intellectual Capital Management. In: Sullivan, P. H. (Hrsg.): Profiting from intellectual capital. Extracting value from innovation. John Wiley & Sons, S. 3–18.
- Sveiby, K. E. (1997): The Intangible Assets Monitor. In: Journal of Human Resource Costing & Accounting 2 (1), S. 73–97.
- Sydler, R.; Haefliger, S.; Pruksa, R. (2014): Measuring intellectual capital with financial figures. Can we predict firm profitability? In: European Management Journal 32 (2), S. 244–259.
- Symrise AG (Hrsg.) (2019a): Nachhaltigkeitsbilanz 2018. Holzminden. URL: https://ub2018.symrise.de/sites/default/files/downloads/de/SYM_GRI_PDF_Gesamt_2018_DE.pdf (letzter Abruf am 16.06.2020).
- Symrise AG (Hrsg.) (2019b): Unternehmensbericht 2018. Holzminden. URL: https://www.symrise.com/de/investoren/finanzergebnisse/index.php?eID=tx_securedownloads&p=1&u=0&g=0&t=1596567294&hash=ae12557e3cff73bab7063dee3ef8f1ff78ce847d&file=fileadmin/symrise/Downloads_reports/reports/documents/2019/190313_SYM_Unternehmensbericht_2018.pdf (letzter Abruf am 03.08.2020).
- Symrise AG (Hrsg.) (2018): Unternehmensbericht 2017. Holzminden. URL: https://www.symrise.com/de/investoren/finanzergebnisse/index.php?eID=tx_securedownloads&p=1&u=0&g=0&t=1592400622&hash=03fcf87696d0ccb40602154ef9aa0b842f821b2d&file=fileadmin/symrise/Downloads_reports/reports/documents/2018/180314_SYM_Unternehmensbericht_2017.pdf (letzter Abruf am 16.06.2020).
- Taber, K. S. (2018): The Use of Cronbach's Alpha When Developing and Reporting Research Instruments in Science Education. In: Research in Science Education 48 (6), S. 1273–1296.
- Tagiuri, R.; Davis, J. A. (1996): Bivalent Attributes of the Family Firm. In: Family Business Review 9 (2), S. 199–208.
- Tagiuri, R.; Davis, J. A. (1992): On the Goals of Successful Family Companies. In: Family Business Review 5 (1), S. 43–62.

- Tantalo, C.; Priem, R. L. (2016): Value creation through stakeholder synergy. In: *Strategic Management Journal* 37 (2), S. 314–329.
- Tarca, A. (2004): International Convergence of Accounting Practices. Choosing between IAS and US GAAP. In: *Journal of International Financial Management and Accounting* 15 (1), S. 60–91.
- TELES AG Informationstechnologien (Hrsg.) (2019): Konzernlagebericht und Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2018. Berlin. URL: https://www.teles.com/uploads/media/TELES_-_Konzernabschluss_2018_05.pdf (letzter Abruf am 04.12.2020).
- Terblanche, W.; De Villiers, C. (2019): The influence of integrated reporting and internationalisation on intellectual capital disclosures. In: *Journal of Intellectual Capital* 20 (1), S. 40–59.
- Testa, F.; Rizzi, F.; Daddi, T.; Gusmerotti, N. M.; Frey, M.; Iraldo, F. (2014): EMAS and ISO 14001. The differences in effectively improving environmental performance. In: *Journal of Cleaner Production* 68, S. 165–173.
- The Family Firm Institute Inc. (Hrsg.) (2014): *Family Enterprise. Understanding Families in Business and Families of Wealth*. Hoboken: Wiley.
- Theisen, M. R. (2018): Zur Professionalisierung des Aufsichtsrats. In: Velte, P.; Müller, S.; Weber, S. C.; Sassen, R.; Mammen, A. (Hrsg.): *Rechnungslegung, Steuern, Corporate Governance, Wirtschaftsprüfung und Controlling. Beiträge aus Wissenschaft und Praxis*. Wiesbaden: Springer Gabler, S. 289–298.
- Thiele, F. K.; Wendt, M. (2017): Family firm identity and capital structure decisions. In: *Journal of Family Business Management* 7 (2), S. 221–239.
- Thiere, W. (2009): Wertrelevanz von Humankapital am deutschen Kapitalmarkt. Empirische Bestandsaufnahme und Entwicklung eines Bewertungsmodells. Dissertation Universität Würzburg. Würzburg. URL: https://opus.bibliothek.uni-wuerzburg.de/files/3268/Dissertation_Thiere.pdf (letzter Abruf am 04.02.2020).
- Thomas, R. P.; Schmitz, J.; Wagner, J. M. (2016): Adressatengerechte Kapitalmarktkommunikation als unternehmensindividuelle Managementverantwortung. In: *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung* 68 (4), S. 447–473.
- Threlfall, R.; King, A.; Shulman, J.; Bartels, W. (2020): The time has come. The KPMG Survey of Sustainability Reporting 2020. Hrsg. von KPMG International Cooperative. Zug. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2020/11/the-time-has-come.pdf> (letzter Abruf am 04.12.2020).
- Töpfer, A. (2012): *Erfolgreich Forschen. Ein Leitfaden für Bachelor-, Master-Studierende und Doktoranden*. 3. Auflage. Wiesbaden: Springer Gabler.

- Tranfield, D.; Denyer, D.; Smart, P. (2003): Towards a Methodology for Developing Evidence-Informed Management Knowledge by Means of Systematic Review. In: *British Journal of Management* 14 (3), S. 207–222.
- Traxler, A. A. (2016): Nachhaltigkeitsberichterstattung nach den Leitlinien der Global Reporting Initiative. Eine empirische Analyse der DACH-Region. Dissertation Universität Linz. Linz. URL: <http://epub.jku.at/obvulihs/download/pdf/1390325?originalFilename=true> (letzter Abruf am 04.02.2021).
- Uyar, A.; Kılıç, M. (2012): Value relevance of voluntary disclosure. Evidence from Turkish firms. In: *Journal of Intellectual Capital* 13 (3), S. 363–376.
- Uyar, A.; Kılıç, M.; Bayyurt, N. (2013): Association between firm characteristics and corporate voluntary disclosure. Evidence from Turkish listed companies. In: *Intangible Capital* 9 (4), S. 1080–1112.
- Vafaei, A.; Taylor, D.; Ahmed, K. (2011): The value relevance of intellectual capital disclosures. In: *Journal of Intellectual Capital* 12 (3), S. 407–429.
- van Essen, M.; Strike, V. M.; Carney, M.; Sapp, S. (2015): The Resilient Family Firm. Stakeholder Outcomes and Institutional Effects. In: *Corporate Governance* 23 (3), S. 167–183.
- Vancauteren, M. (2018): The effects of human capital, R&D and firm's innovation on patents. A panel study on Dutch food firms. In: *The Journal of Technology Transfer* 43 (4), S. 901–922.
- Velte, P. (2018): Prüfung der nichtfinanziellen Erklärung und der Erklärung zur Unternehmensführung durch Aufsichtsrat und Abschlussprüfer. In: *Die Aktiengesellschaft* 63 (8), S. 266–272.
- Velte, P. (2017a): Die nichtfinanzielle Erklärung nach dem CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz. In: *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen* 67 (2), S. 112–119.
- Velte, P. (2017b): Die nichtfinanzielle Erklärung und die Diversity-Berichterstattung nach dem CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz. In: *Unternehmenssteuern und Bilanzen* 19 (8), S. 293–298.
- Velte, P. (2017c): Prüfung der nichtfinanziellen Erklärung nach dem CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz. Neue Erwartungslücke beim Aufsichtsrat? In: *Zeitschrift für internationale Rechnungslegung* 12 (7/8), S. 325–328.
- Velte, P. (2008): *Intangible Assets und Goodwill im Spannungsfeld zwischen Entscheidungsrelevanz und Verlässlichkeit*. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Velte, P.; Czaya, V. (2017): Status Quo der Risikoberichterstattung nach DRS 20. Eine empirische Analyse der DAX30-Unternehmen. In: *Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung* 17 (2), S. 70–78.
- Velte, P.; Scheid, O. (2018): Prüfung der nichtfinanziellen (Konzern-)Erklärung nach dem CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz. Eine empirische Untersuchung

- im HDAX und SDAX für das Geschäftsjahr 2017. In: Deutsches Steuerrecht 56 (31), S. 1681–1685.
- Velte, P.; Simon-Heckroth, E.; Borchering, N. (2020): Zur Notwendigkeit eines „CSR-RUG 2.0“. Eine Bestandsaufnahme empirischer Befunde zur Entscheidungsnützlichkeit der nichtfinanziellen Erklärung. In: Die Wirtschaftsprüfung 73 (22), S. 1349–1357.
- Velte, P.; Stawinoga, M. (2017): Integrated reporting. The current state of empirical research, limitations and future research implications. In: Journal of Management Control 28 (3), S. 275–320.
- VERBIO Vereinigte BioEnergie AG (Hrsg.) (2019): Geschäftsbericht 2018/2019. Leipzig. URL: https://www.verbio.de/fileadmin/user_upload/verbio/investor-relations/finanzberichte/20190925_Verbio_GB_2019_DE.pdf (letzter Abruf am 13.05.2020).
- Vergauwen, P.; Bollen, L.; Oirbans, E. (2007): Intellectual capital disclosure and intangible value drivers. An empirical study. In: Management Decision 45 (7), S. 1163–1180.
- Vergauwen, P.; van Alem, F. J. (2005): Annual report IC disclosures in The Netherlands, France and Germany. In: Journal of Intellectual Capital 6 (1), S. 89–104.
- Völckner, F.; Pirchegger, B. (2006): Immaterielle Werte in der internen und externen Berichterstattung deutscher Unternehmen. Eine empirische Bestandsaufnahme. In: Die Betriebswirtschaft 66 (2), S. 219–243.
- von Keitz, I. (1997): Immaterielle Güter in der internationalen Rechnungslegung. Grundsätze für den Ansatz von immateriellen Gütern in Deutschland im Vergleich zu den Grundsätzen in den USA und nach IASC. Düsseldorf: IDW Verlag.
- von Keitz, I.; Gloth, T.; Pelster, C. (2019): F&E-Berichterstattung im Konzernlagebericht. In: Der Betrieb 72 (5), S. 201–205.
- von Keitz, I.; Grote, R. (2019a): Analyse der Auswirkungen der Erstanwendung des IFRS 15 in den Konzernabschlüssen 2018. Vielfach viel Lärm um fast nichts. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 19 (12), S. 527–534.
- von Keitz, I.; Grote, R. (2019b): Angaben zur erstmaligen Anwendung von IFRS 15. Praktische Umsetzung in den Zwischenberichten zum 30.06.2018 und Empfehlungen für den Konzernabschluss 2018. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 19 (2), S. 73–80.
- von Stietencron, P. (2013): Zielorientierung deutscher Familienunternehmen. Der Zusammenhang zwischen Familieneinfluss, Zielorientierung und Unternehmenserfolg. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Vorsteher, E. (2015): Nachhaltigkeitsberichterstattung in mittelständischen Unternehmen. Fallstudien zu unternehmerischen Lösungsansätzen. Bielefeld.

URL: https://www.fh-mittelstand.de/fileadmin/pdf/Schriftenreihe/141128_Heft3_Webversion.pdf (letzter Abruf am 13.01.2021).

- Wagenhofer, A. (1990): Informationspolitik im Jahresabschluß. Freiwillige Informationen und strategische Bilanzanalyse. Heidelberg: Physica Verlag.
- Wagenhofer, A.; Ewert, R. (2015): Externe Unternehmensrechnung. 3. Auflage. Berlin u. a.: Springer Gabler.
- Wagner, D.; Block, J. H.; Miller, D.; Schwens, C.; Xi, G. (2015): A meta-analysis of the financial performance of family firms. Another attempt. In: Journal of Family Business Strategy 6 (1), S. 3–13.
- Walther, B. (2019): Dimensionen und Determinanten der Erfolgserzielung von europäischen Fußballunternehmen. Theoretische Begründbarkeit und empirische Evidenz. Hamburg: Verlag Dr. Kovač.
- Warncke, M. (2010): Prüfungsausschuss und Corporate Governance. Einrichtung, Organisation und Überwachungsaufgabe. 2. Auflage. Berlin: Erich Schmidt Verlag.
- Watson, A.; Shrives, P.; Marston, C. (2002): Voluntary Disclosure of Accounting Ratios in the UK. In: The British Accounting Review 34 (4), S. 289–313.
- Wawrzinek, W.; Lübbig, M. (2016): § 2. Ansatz, Bewertung und Ausweis sowie zugrunde liegende Prinzipien der IFRS. In: Driesch, D.; Riese, J.; Schlüter, J.; Senger, T. (Hrsg.): Beck'sches IFRS-Handbuch. Kommentierung der IFRS/IAS. München: C.H.BECK.
- Weißberger, B. E.; Bauch, K. A. (2017): Chancen und Risiken der digitalen Transformation für die Rechnungslegung. In: Wagner, U.; Schaffhauser-Linzatti, M. (Hrsg.): Langfristige Perspektiven und Nachhaltigkeit in der Rechnungslegung. Wiesbaden: Springer Gabler, S. 203–219.
- Welge, M. K.; Eulerich, M. (2014): Corporate-Governance-Management. Theorie und Praxis der guten Unternehmensführung. 2. Auflage. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Weller, S.; Meyer, Y. C. (2017): Zur Berichterstattung zu nichtfinanziellen Informationen nach dem CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz. „Was lange währt, wird endlich ...“. In: Praxis der internationalen Rechnungslegung 13 (5), S. 125–131.
- Welter, F.; May-Strobl, E.; Wolter, H.-J. (2014): Mittelstand im Wandel. Hrsg. von Institut für Mittelstandsforschung Bonn. Bonn.
- Wernerfelt, B. (1984): A resource-based view of the firm. In: Strategic Management Journal 5 (2), S. 171–180.
- White, G.; Lee, A.; Yuningsih, Y.; Nielsen, C.; Bukh, P. N. (2010): The nature and extent of voluntary intellectual capital disclosures by Australian and UK biotechnology companies. In: Journal of Intellectual Capital 11 (4), S. 519–536.

- White, H. (1980): A Heteroskedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test for Heteroskedasticity. In: *Econometrica* 48 (4), S. 817–838.
- Whiting, R. H.; Miller, J. C. (2008): Voluntary disclosure of intellectual capital in New Zealand annual reports and the “hidden value”. In: *Journal of Human Resource Costing & Accounting* 12 (1), S. 26–50.
- Whiting, R. H.; Woodcock, J. (2011): Firm characteristics and intellectual capital disclosure by Australian companies. In: *Journal of Human Resource Costing & Accounting* 15 (2), S. 102–126.
- Wimmer, R.; Domayer, E.; Oswald, M.; Vater, G. (2018): Familienunternehmen. Auslaufmodell oder Erfolgstyp? 3. Auflage. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Witte, K. (2019): *Angewandte Statistik in der Bewegungswissenschaft*. Berlin u. a.: Springer Spektrum.
- Wittmann, M.; Boecker, C. (2020): § 289 HGB. Inhalt des Lageberichts. In: Petersen, K.; Zwirner, C. (Hrsg.): *Systematischer Praxiskommentar Bilanzrecht*. Köln: Reguvis.
- Wolk, H. I.; Dodd, J. L.; Rozycki, J. J. (2016): *Accounting Theory. Conceptual Issues in a Political and Economic Environment*. 9. Auflage. Los Angeles u. a.: SAGE Publications.
- Wolter, H.-J. (2017): *Die Bedeutung der eigentümer- und familiengeführten Unternehmen in Deutschland*. Hrsg. von Institut für Mittelstandsforschung Bonn. Bonn.
- Wooldridge, J. M. (2010): *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. 2. Auflage. Cambridge u. a.: The MIT Press.
- World Intellectual Capital/Assets Initiative (Hrsg.) (2021): *Industry KPI Projects*. URL: [http : / / www . wici - global . com / kpis](http://www.wici-global.com/kpis) (letzter Abruf am 15.01.2021).
- World Intellectual Capital/Assets Initiative (Hrsg.) (2016): *WICI Intangibles Reporting Framework*. URL: http://www.wici-global.com/wp-content/uploads/2016/09/WICI-Intangibles-Reporting-Framework_ver-1.0.pdf (letzter Abruf am 31.03.2020).
- World Intellectual Capital/Assets Initiative (Hrsg.) (2010): *Concept Paper on WICI KPI in Business Reporting*. URL: <http://www.wici-global.com/wp-content/uploads/2012/06/Concept-Paper-on-WICI-KPI-in-Business-Reporting-ver.1-.pdf> (letzter Abruf am 03.07.2020).
- Wu, A. (2005): The integration between Balanced Scorecard and intellectual capital. In: *Journal of Intellectual Capital* 6 (2), S. 267–284.
- Wulf, I. (2020): Wesentlichkeit in der nichtfinanziellen Berichterstattung nach § 289c Abs. 3 HGB und § 315c Abs. 2 HGB. In: Freiberg, J. (Hrsg.): *Festschrift zum 65. Geburtstag von Dr. Norbert Lüdenbach. Fragestellungen und Per-*

- spektiven der Rechnungslegung nach HGB und IFRS. Herne: NWB Verlag, S. 339–353.
- Wulf, I. (2017): Neue Berichtspflichten durch die nichtfinanzielle Erklärung für bestimmte große Unternehmen. In: Deutsche Steuer-Zeitung 105 (4), S. 100–110.
- Wulf, I. (2009): Bilanzierung immaterieller Vermögenswerte nach IFRS. Finanz- und erfolgswirtschaftliche Auswirkungen von IAS 38 und IFRS 3 am Beispiel der DAX30-Unternehmen. In: Zeitschrift für internationale Rechnungslegung 4 (3), S. 109–120.
- Wulf, I. (2008): Immaterielle Vermögenswerte nach IFRS. Ansatz, Bewertung, Goodwill-Bilanzierung. Berlin: Erich Schmidt Verlag.
- Wulf, I.; Friedrich, T. J. (2020): Bedeutung klimabezogener Rahmenwerke in der nichtfinanziellen Berichterstattung. Regulatorischer Rahmen der Klimaberichterstattung und Erkenntnisse zum Umsetzungsprozess der TCFD-Empfehlungen bei DAX30-, MDAX- und SDAX-Unternehmen. In: Zeitschrift für Corporate Governance 15 (5), S. 221–231.
- Wulf, I.; Friedrich, T. J.; Senger, A.; Staikowski, R. A. (2020): Klimabezogene Angaben in der nichtfinanziellen Pflichtberichterstattung. Deskriptive Analyse und empirische Evidenz zur Berichtsqualität der DAX30-Unternehmen. In: Zeitschrift für Umweltpolitik & Umweltrecht 43 (4), S. 460–495.
- Wulf, I.; Hartmann, H.-F. (2020): Auswirkungen der IFRS 15-Erstanwendung. Analyse am Beispiel von Konzernabschlüssen der DAX30- und TecDAX-Unternehmen. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 20 (9), S. 374–380.
- Wulf, I.; Inwinkl, P. (2018): Ökologische Aspekte in der CSR-Berichterstattung deutscher und schwedischer Unternehmen. In: Zeitschrift für Umweltpolitik & Umweltrecht 41 (4), S. 468–506.
- Wulf, I.; Niemöller, J. (2015): Offenlegung nichtfinanzieller und die Diversität betreffender Informationen im Lagebericht. Entwicklung und Perspektiven der Unternehmensberichterstattung. In: Praxis der internationalen Rechnungslegung 11 (4), S. 104–112.
- Wulf, I.; Niemöller, J.; Rentzsch, N. (2014): Development toward integrated reporting, and its impact on corporate governance. A two-dimensional approach to accounting with reference to the German two-tier system. In: Journal of Management Control 25 (2), S. 135–164.
- Wulf, I.; Rentzsch, N. (2013): Lageberichterstattung von immateriellen Werten insbesondere in KMU. In: Fischer, T. M.; Wulf, I. (Hrsg.): Wissensbilanzen im Mittelstand. Kapitalmarktkommunikation, Immaterielle Werte, Lageberichterstattung, Integrated Reporting, XBRL. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag, S. 37–58.
- Wulf, I.; Sackbrook, J. L. (2014): Die Weiterentwicklung des G3- zum G4-Leitfaden durch die Global Reporting Initiative. Nachhaltigkeitsberichter-

- stattung – The Next Generation! In: Praxis der internationalen Rechnungslegung 10 (11), S. 335–343.
- Wulf, I.; Senger, A. (2020): Nichtfinanzielle Berichterstattung börsennotierter Familienunternehmen. Eine empirisch-deskriptive Analyse der Einflussnahme familiärer Gesellschaftsstrukturen. In: Zeitschrift für Corporate Governance 15 (1), S. 38–44.
- Wulf, I.; Staikowski, R. A. (2020): Umsetzung der Risikoberichterstattung am deutschen Kapitalmarkt. Ableitung von Handlungsempfehlungen für Standardsetter mittels Metaanalyse. In: Der Betrieb 73 (15), S. 737–744.
- Wulf, I.; Udun, Ö. (2018): Bedeutung immaterieller Vermögenswerte in IFRS-Abschlüssen und Konsequenzen für die Weiterentwicklung der Rechnungslegung. Eine deskriptive Analyse der DAX30- und MDAX-Unternehmen nach Branchen. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 18 (4), S. 173–184.
- Wulf, I.; Wasmuth, P. (2018): Nichtfinanzielle Belange in der Berichtspraxis kapitalmarktorientierter Energieversorger. Analyse des Erfüllungsgrads der Mindestbelange auf Basis von Indikatoren. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 18 (11), S. 516–524.
- YOC AG (Hrsg.) (2019): Geschäftsbericht 2018. Berlin. URL: https://yoc.com/wp-content/uploads/2019/05/2018_Gesch%C3%A4ftsbericht-YOC-AG.pdf (letzter Abruf am 04.12.2020).
- Zambon, S.; Marzo, G.; Girella, L.; Abela, M.; D’Albore, N. (2020): A Literature Review on the Reporting of Intangibles. Hrsg. von European Financial Reporting Advisory Group. Brüssel. URL: <http://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=/sites/webpublishing/Project%20Documents/1809040410591417/A%20literature%20review%20on%20the%20reporting%20of%20intangibles.pdf> (letzter Abruf am 19.03.2020).
- Zéghal, D.; Maaloul, A. (2011): The accounting treatment of intangibles – A critical review of the literature. In: Accounting Forum 35 (4), S. 262–274.
- Zellweger, T. M. (2017): Managing the family business. Theory and practice. Cheltenham u. a.: Edward Elgar Publishing.
- Zellweger, T. M.; Kellermanns, F. W.; Chrisman, J. J.; Chua, J. H. (2012a): Family Control and Family Firm Valuation by Family CEOs. The Importance of Intentions for Transgenerational Control. In: Organization Science 23 (3), S. 851–868.
- Zellweger, T. M.; Kellermanns, F. W.; Eddleston, K. A.; Memili, E. (2012b): Building a family firm image. How family firms capitalize on their family ties. In: Journal of Family Business Strategy 3 (4), S. 239–250.
- Zellweger, T. M.; Nason, R. S.; Nordqvist, M.; Brush, C. G. (2013): Why Do Family Firms Strive for Nonfinancial Goals? An Organizational Identity Perspective. In: Entrepreneurship Theory and Practice 37 (2), S. 229–248.

- Zhang, L.; Ding, S. (2006): The effect of increased disclosure on cost of capital. Evidence from China. In: *Review of Quantitative Finance and Accounting* 27 (4), S. 383–401.
- Ziel, F.; Croonenbroeck, C. (2019a): Paneldaten. Fixed-Effects-Schätzung. In: *Das Wirtschaftsstudium* 48 (5), S. 603–610.
- Ziel, F.; Croonenbroeck, C. (2019b): Random Effects in Paneldaten. In: *Das Wirtschaftsstudium* 48 (12), S. 1360–1367.
- Zimmermann, F. M. (2016): Was ist Nachhaltigkeit – eine Perspektivenfrage? In: Zimmermann, F. M. (Hrsg.): *Nachhaltigkeit wofür? Von Chancen und Herausforderungen für eine nachhaltige Zukunft*. Berlin u. a.: Springer Spektrum, S. 1–24.
- Zinser, T.; Bartuschka, W. (2016): Nachhaltigkeit als Bestandteil der Unternehmensberichterstattung. In: Buchenau, P.; Geßner, M.; Geßner, C.; Kölle, A. (Hrsg.): *Chefsache Nachhaltigkeit. Praxisbeispiele aus Unternehmen*. Wiesbaden: Springer Gabler, S. 61–81.
- Zunker, T. (2011): Determinants of the Voluntary Disclosure of Employee Information in Annual Reports. An Application of Stakeholder Theory. Dissertation University of Queensland. Brisbane. URL: https://research.bond.edu.au/files/18266079/Determinants_of_the_Voluntary_Disclosure_of_Employee_Information_in_Annual_Reports.pdf (letzter Abruf am 01.12.2020).

Anhang

A Suchbegriffe des systematischen Literatur-Reviews

Der Suchterminus setzt sich jeweils aus der Kombination eines Schlagwortes aus Nr. (1), (2) und (3) zusammen. Die Ebenen stellen mit aufsteigender Nummerierung einen höheren Detailgrad der Begriffe dar.

Nr.	Ebene 1	Ebene 2	Ebene 3
(1)	immaterielle Werte	Humankapital	
	immaterielles Vermögen		Kundenkapital
	immaterielle Vermögenswerte	Beziehungskapital	Lieferantenkapital
	immaterielle Vermögensgegenstände		Investorenkapital
	immaterielle Ressourcen	Strukturkapital	Standortkapital
	immaterielle Güter		Innovationskapital
(2)	Familienunternehmen		
(3)	Berichterstattung		
	Offenlegung		

Tabelle 58: Verwendete deutschsprachige Schlagwörter des systematischen Literatur-Reviews¹⁵⁹⁸

Nr.	Ebene 1	Ebene 2	Ebene 3
(1)	intellectual capital	human capital	
	intangible assets	human resources	
	intangible goods	relational capital	customer capital
	intellectual property	relationship capital	supplier capital
			investor capital
		structural capital	process capital
		structure capital	location capital
			innovation capital
(2)	family firm		
	family business		
(3)	reporting		
	disclosure		

Tabelle 59: Verwendete englischsprachige Schlagwörter des systematischen Literatur-Reviews¹⁵⁹⁹

¹⁵⁹⁸ Eigene Darstellung.

¹⁵⁹⁹ Eigene Darstellung.

B Weitere signifikante Determinanten des Forschungsstands

Kategorien	immaterielle Werte							Human-, Beziehungs- und Strukturkapital			
Publikationen	Hidalgo et al. (2011)	Gan et al. (2013)	Haji und Mohd Ghazali (2013)	Muttakin et al. (2015)	Ishak et al. (2016)	Kamardin et al. (2017)	Mutki und Istianingsih (2018)	Muttakin et al. (2015)	Kamardin et al. (2017)	Mutki und Istianingsih (2018)	Mubarik et al. (2019)
Determinanten											
(1) Boardgröße	+		+		+	+			+		
(2) Unabhängigkeit der Direktoren			+	+				+			+
(3) Beteiligung institutioneller Investoren	+						+			+	
(4) Beteiligung ausländischer Investoren				+				+ ¹⁶⁰⁰	+ ¹⁶⁰¹		+
(5) Definition als öffentliches Unternehmen		+	+		+		+			+	

Tabelle 60: Weitere signifikante Determinanten der Oberkategorie immaterielle Werte und der Kategorien Human-, Beziehungs- und Strukturkapital bisheriger Publikationen¹⁶⁰²

¹⁶⁰⁰ Die Beteiligung ausländischer Investoren hat lediglich einen signifikanten Einfluss auf die Kategorien Beziehungs- und Strukturkapital, vgl. Muttakin et al. (2015), S. 225.

¹⁶⁰¹ Die Beteiligung ausländischer Investoren hat lediglich einen signifikanten Einfluss auf die Kategorie Strukturkapital, vgl. Kamardin et al. (2017), S. 3105.

¹⁶⁰² Eigene Darstellung.

C Unternehmen der Stichprobe

Name	DAXsupersector (abweichende Zuordnung)
3U HOLDING AG	Industrials (Telecommunication _{2016, 2017})
ADVA Optical Networking SE	Information Technology
artnet AG	Consumer Services
ATOSS Software AG	Information Technology
Axel Springer SE	Consumer Services
BASLER AG	Industrials
Bastei Lübbe AG	Consumer Services
BAUER AG	Industrials
Bechtle AG	Information Technology
CENTROTEC Sustainable AG	Industrials
CEWE Stiftung & Co. KGaA	Consumer Goods
CompuGroup Medical SE	Information Technology
CTS EVENTIM AG & Co. KGaA	Consumer Services
Delticom AG	Consumer Services
Drägerwerk AG & Co. KGaA	Pharma & Healthcare
Dürr AG	Industrials
Eckert & Ziegler Strahlen- und Medizintechnik AG	Pharma & Healthcare
ecotel communication ag	Telecommunication
Elmos Semiconductor AG	Information Technology
ElringKlinger AG	Consumer Goods
Fielmann AG	Consumer Services
Fresenius SE & Co. KGaA	Pharma & Healthcare
FUCHS PETROLUB SE	Basic Materials
GFT Technologies SE	Information Technology
GK Software SE	Information Technology
GRENKE AG	FIRE
H&R GmbH & Co. KGaA	Basic Materials
Henkel AG & Co. KGaA	Consumer Goods
HORNBACH Baumarkt AG	Consumer Services
Hypoport AG	FIRE
init innovation in traffic systems SE	Information Technology
InVision AG	Information Technology
ISRA VISION AG	Information Technology
KRONES AG	Industrials
Manz AG	Industrials
MBB SE	Industrials
MLP SE	FIRE
NEMETSCHEK SE	Information Technology
OHB SE	Information Technology

Name	DAXsupersector (abweichende Zuordnung)
paragon GmbH & Co. KGaA	Consumer Goods (Information Technology _{2016, 2017})
PATRIZIA Immobilien AG	FIRE
QSC AG	Information Technology
R. Stahl AG	Industrials
RATIONAL AG	Industrials
SAP SE	Information Technology
Sartorius AG	Pharma & Healthcare
Sixt SE	Industrials
SMA Solar Technology AG	Industrials
SNP Schneider-Neureither & Partner SE	Information Technology
STRATEC SE	Pharma & Healthcare
Ströer SE & Co. KGaA	Consumer Services
Symrise AG	Basic Materials
United Internet AG	Information Technology
United Labels AG	Consumer Services
USU Software AG	Information Technology
VERBIO Vereinigte BioEnergie AG	Industrials
Viscom AG	Industrials
Wacker Neuson SE	Industrials

Tabelle 61: Verzeichnis der untersuchten Familienunternehmen¹⁶⁰³

Die verwendeten Unternehmensnamen beziehen sich stets auf die Bezeichnungen im Geschäftsjahr 2018, insofern Umbenennungen oder Umfirmierungen im Untersuchungszeitraum vorgenommen wurden. Die tiefgestellten Zahlen spiegeln die Branchenzugehörigkeit in den genannten Geschäftsjahren wider, insofern ein Branchenwechsel innerhalb des Untersuchungszeitraums stattfand.

¹⁶⁰³ Eigene Darstellung.

D Branchenverteilungen

DAXsupersector	2016		2017		2018	
	Stich- probe	DAXplus Family Index	Stich- probe	DAXplus Family Index	Stich- probe	DAXplus Family Index
Basic Materials	5,17%	6,58%	5,17%	4,94%	5,17%	3,75%
Consumer Goods	5,17%	6,58%	5,17%	7,41%	6,90%	10,00%
Consumer Services	15,52%	17,11%	15,52%	17,28%	15,52%	18,75%
FIRE	6,90%	5,26%	6,90%	6,17%	6,90%	6,25%
Industrials	24,14%	25,00%	24,14%	22,22%	25,86%	23,75%
Information Technology	31,03%	28,95%	31,03%	27,16%	29,31%	23,75%
Pharma & Healthcare	8,62%	7,89%	8,62%	11,11%	8,62%	11,25%
Telecommunication	3,45%	2,63%	3,45%	3,70%	1,72%	2,50%
Utilities	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Tabelle 62: Branchenverteilung der Stichprobe und des DAXplus Family-Indexes gemäß DAXsupersector¹⁶⁰⁴

DAXsupersector	2016		2017		2018	
	Stich- probe	Prime Standard	Stich- probe	Prime Standard	Stich- probe	Prime Standard
Basic Materials	5,17%	6,20%	5,17%	5,82%	5,17%	5,71%
Consumer Goods	5,17%	10,95%	5,17%	11,27%	6,90%	11,79%
Consumer Services	15,52%	10,58%	15,52%	11,27%	15,52%	11,79%
FIRE	6,90%	12,41%	6,90%	12,36%	6,90%	13,93%
Industrials	24,14%	27,01%	24,14%	26,91%	25,86%	25,00%
Information Technology	31,03%	17,52%	31,03%	17,09%	29,31%	16,43%
Pharma & Healthcare	8,62%	9,85%	8,62%	10,18%	8,62%	10,36%
Telecommunication	3,45%	2,92%	3,45%	2,91%	1,72%	2,86%
Utilities	0,00%	2,55%	0,00%	2,18%	0,00%	2,14%

Tabelle 63: Branchenverteilung der Stichprobe und des Prime Standard gemäß DAXsupersector¹⁶⁰⁵

¹⁶⁰⁴ Eigene Darstellung.

¹⁶⁰⁵ Eigene Darstellung.

E Kriterienkatalog

Nr.	Kriterium	verbale Definition (Beispielindikatoren)	Rahmenwerk(e)
Humankapital			
Arbeitszufriedenheit			
1	Mitarbeiterzufriedenheit	Beschreibung der Mitarbeiterzufriedenheit (Anteil der mit dem Unternehmen zufriedenen Mitarbeiter)	ICS; WIRF
2	Fehlzeiten der Mitarbeiter	Angaben zu Abwesenheits-/ Fehlzeiten der Mitarbeiter unter Berücksichtigung von Fehlzeiten durch Krankheiten und Unfälle (Fehlquote der Mitarbeiter)	ICS; LTVF
3	Fluktuationsverhalten	Angaben zum Fluktuationsverhalten der Mitarbeiter (Fluktuationsrate)	ICS; LTVF; WIRF
4	Wohlbefinden	Beschreibung von Maßnahmen, die das Unternehmen für das langfristige Wohlbefinden der Mitarbeiter durchführt (Anteil der Mitarbeiter, die entsprechende Maßnahmen wahrgenommen haben)	LTVF
5	Loyalität	Beschreibung der Mitarbeiterloyalität des Unternehmens (Dauer der Betriebszugehörigkeit spezifischer Mitarbeitergruppen)	ICS; LTVF
Unternehmenskultur			
6	freie Meinungsäußerung	Angaben zur freien Meinungsäußerung der Mitarbeiter im Unternehmen (Anteil der Mitarbeiter, die eine Kultur der freien Meinungsäußerung im Unternehmen bestätigen)	LTVF
7	Ethisches Verhalten	Erläuterung, wie das Unternehmen Sorge trägt, dass Mitarbeiter regelkonform handeln und z. B. keinem Konflikt zwischen Kundenwohl und Unternehmenshandlung ausgesetzt sind (Anteil der aufgedeckten Korruptionsfälle)	LTVF

Nr.	Kriterium	verbale Definition (Beispielindikatoren)	Rahmenwerk(e)
8	Beteiligung an der Unternehmensentwicklung	Beschreibung, wie Mitarbeiter in die Definition von Unternehmenszielen und die Entwicklung der Unternehmensstrategie involviert werden (Anteil der Mitarbeiter, deren Zielvereinbarungen auf Unternehmenszielen basieren)	LTVF
9	Diversität von Führungskräften	Beschreibung der Diversität von Führungskräften im Unternehmen (Anteil nach Geschlecht, Herkunft)	LTVF
10	Intrapreneurship	Beschreibung wie und ob Mitarbeiter zur stetigen Verbesserung des Unternehmens angehalten werden bzw. welche Auswirkung diese Strategie hat (Anzahl Vorschläge bei Ideenprogrammen)	WIRF
11	Beschäftigungsarten	Erläuterung der bestehenden Beschäftigungsarten des Unternehmens (Anteil Mitarbeiter in Teilzeit/Gleitzeit/Vollzeit)	LTVF
12	Mitarbeiterbeteiligung	Erläuterung, ob ein Mitarbeiterbeteiligungsmodell vorliegt und wie dieses ausgestaltet ist (Anteil der Mitarbeiter mit Belegschaftsaktien, Bonusprogramme)	LTVF
Unternehmensführung			
13	Grundwerte der Unternehmensführung	Beschreibung grundlegender Führungsprinzipien bzw. Grundwerte des Unternehmens (Anteil der Mitarbeiter, der die derzeitige Umsetzung der Führungsprinzipien positiv bewertet)	LTVF; WIRF
14	individuelle Vorstandsvergütung	Angaben zur Zusammensetzung der individuellen Vorstandsvergütung; ggf. Angaben zur Anreizkompatibilität (Zusammenhang zwischen Vergütung und Performance)	LTVF
15	Evaluierung der Zielerreichung der vergangenen Periode(n)	Evaluierung der Zielerreichung der vergangenen Periode(n) des Unternehmens (Erreichungsgrad der Prognosen vergangener Perioden)	LTVF

Nr.	Kriterium	verbale Definition (Beispielindikatoren)	Rahmenwerk(e)
16	Zusammensetzung der Fähigkeiten des Vorstands	Erläuterung der gegenwärtigen und/oder zukünftig notwendigen Fähigkeiten der Vorstandsmitglieder (Fähigkeits-/ Qualifikationsmatrix) sowie deren erwartete Erfolgswirkung auf die Unternehmensstrategie	LTVF
17	Engagement der Führungskräfte	Erläuterung des von den Führungskräften eingebrachten Engagements (Anteil der Führungskräfte, die die erwartete Mindeststundenanzahl (nicht) erreicht haben)	LTVF
18	Zeitnähe des Informationsflusses zum Vorstand	Beschreibung, wie zeitnah unternehmensrelevante Informationen planmäßig zum Vorstand gelangen (Frequenz spezifischer Unternehmensreportings an den Vorstand)	LTVF
Mitarbeiterleistung			
19	Wertbeitragsgenerierung der Mitarbeiter	Erläuterung der Input-Output-Relation der Mitarbeiterleistung (Personalintensität, Wertbeitrag je Mitarbeiter)	ICS
20	Leistungsbeurteilungsprozess	Erläuterung, wie Leistungsrückmeldungen im Unternehmen vorgenommen werden (Frequenz strukturierter Feedbackgespräche)	LTVF
Erfahrungen & Kompetenzen			
21	Weiterbildungsmaßnahmen	Beschreibung der Weiterbildungsmaßnahmen des Unternehmens (Anzahl Weiterbildungsstunden, Weiterbildungsausgaben)	ICS; LTVF; WIRF
22	Qualifikationen	Angabe der im Unternehmen vorhandenen Qualifikationen (Anteil der Mitarbeiter nach Abschluss)	ICS
23	Altersstruktur	Beschreibung der Altersstruktur der Mitarbeiter (Anteil Mitarbeiter nach Altersgruppen)	ICS; WIRF

Nr.	Kriterium	verbale Definition (Beispielindikatoren)	Rahmenwerk(e)
Beziehungskapital			
Kundenkapital			
24	Kundenzufriedenheit	Beschreibung der Kundenzufriedenheit (<i>Net Promoter Score</i>)	ICS; LTVF; WIRF
25	Kundenqualität	Erläuterung der Qualität der Kundenbeziehungen (Kundenbindungsdauer, Wiederkauftrate)	ICS; WIRF
26	Kundenzusammensetzung	Erläuterung der Zusammensetzung des Kundenstammes (Anteil/Anzahl von Großkunden)	ICS
27	Markt- & Wettbewerbssituation	Erläuterung der Wettbewerbssituation des Unternehmens (Marktanteil des Unternehmens)	LTVF; WIRF
28	Image & wesentliche Marken	Angabe der wichtigsten Marken des Unternehmens (Bekanntheitsgrad, Image der Marken, Umsätze je Marke)	ICS; WIRF
29	Wertbeitragsgenerierung	Erläuterung der Wertbeitragsgenerierung im Absatzgeschäft (Anteil der Geschäftsbereiche am Gesamtumsatz)	ICS; WIRF
30	Wohl der Kunden & Gemeinwohl	Erläuterung, wie sich das Unternehmen für das Kunden- und Gemeinwohl einsetzt (sozialer Einfluss der Produkte in monetären Maßen)	LTVF
Lieferantenkapital			
31	Struktur erworbener Lizenzen	Beschreibung der Lizenzstruktur des Unternehmens (Anteil spezifischer Lizenzen)	ICS
32	Schlüssellieferanten	Erläuterung der Qualität bestehender Lieferantenbeziehungen (Lieferantenbindungsdauer, Anteil der größten Lieferanten)	ICS
33	Wertschöpfung	Erläuterung, welche Wertschöpfung vom Unternehmen tatsächlich ausgeht (Bruttowertschöpfung des Unternehmens, Handelsspanne)	ICS; LTVF

Nr.	Kriterium	verbale Definition (Beispielindikatoren)	Rahmenwerk(e)
Investorenkapital			
34	Aktionärs- & Anteilsstruktur	Erläuterung der Beteiligungsstruktur des Unternehmens (Entwicklung/Veränderung der Aktionärsstruktur, Anteil von Blockaktionären/Streubesitz)	ICS
35	Bedeutung bei Analysten	Beschreibung, welche Bedeutung Analysten dem Unternehmen beimessen (Anteil Analysten mit Kaufempfehlungen)	ICS
36	Betafaktor (EK-Markt)	Erläuterung des Betafaktors (Veränderung gegenüber Vorjahren, Ermittlungsmethode)	ICS
37	Kreditwürdigkeit	Beschreibung der Kreditwürdigkeit des Unternehmens auf dem FK-Markt (Höhe der Kreditwürdigkeit)	ICS; WIRF
38	Kapitalkosten	Erläuterung der Kapitalkostensituation des Unternehmens auf dem FK-Markt (Durchschnittszinssatz bestehender Kredite/Anleihen)	ICS; WIRF
Strukturkapital			
Prozesskapital			
39	Schnelligkeit der Prozesse	Angaben zur derzeitigen Schnelligkeit der Prozesse im Unternehmen (Angaben zu Service- und Durchlaufzeiten)	ICS
40	Leistungstreue	Angabe der Zuverlässigkeit der erbrachten Leistungen des Unternehmens (Servicelevel)	ICS
41	Qualität der Leistungsprozesse	Beschreibung der Qualitätssituation im Bereich der Leistungserstellung des Unternehmens (Anzahl Prozessverbesserungen, Kostenreduktionen durch Prozessverbesserungen, Anteil der zertifizierten Prozesse)	ICS; LTVF
42	Wertbeitrag der M&A-Prozesse	Beschreibung der Qualität der Investitions- und Desinvestitionsprozesse (Anteil des Umsatzes durch anorganisches Wachstum)	WIRF

Nr.	Kriterium	verbale Definition (Beispielindikatoren)	Rahmenwerk(e)
43	Rückweismanagement	Angaben zum Rückweis- bzw. Retourenmanagement von Produkten des Unternehmens (Reklamationsquote, Stornierungsquote)	ICS; WIRF
44	Beschwerdemanagement	Angaben zum Beschwerdemanagement bei Produkten des Unternehmens (Beschwerdequote)	ICS
45	Gewährleistungsmanagement	Angaben zum Gewährleistungsmanagement (Höhe von Gewährleistungsaufwendungen)	ICS
46	Kundenbarometer zur Produktqualität	Beschreibung, wie die Qualität bestehender Produkte bei Kundenumfragen abschneidet; ggf. im Vergleich zu direkten Konkurrenzprodukten (Anteil der Kunden, der die Qualität der Produkte positiv bewertet)	ICS
47	Rechtsrisiken	Beschreibung, welche Rechtsrisiken und in welcher Höhe dem Unternehmen bevorstehen (Höhe der Schadensersatzansprüche in anhängigen Rechtsstreitigkeiten)	WIRF
48	Übernahmerisiken	Beschreibung, ob dem Unternehmen Übernahmerisiken durch Konkurrenten bevorstehen (Übernahmerisiko durch andere Unternehmen)	WIRF
49	Ressourcenrisiken	Erläuterung der Risikohöhe der für die Leistungserstellung benötigten Ressourcen (Preisrisiko von Kohlenstoffzertifikaten)	LTVF
50	Risikodiversifikation	Erläuterung bestehender Konzepte zur Verringerung der Eintrittswahrscheinlichkeiten oder zur Schadensbegrenzung von Risiken (Anteil an Zweitlieferanten je Rohstoff)	WIRF
51	Ressourceneffizienz der Leistungserstellung	Erläuterung, mit welcher Effizienz das Unternehmen mit bedeutsamen Ressourcen für die Leistungserstellung umgeht (Energieintensität je Produkt)	LTVF

Nr.	Kriterium	verbale Definition (Beispielindikatoren)	Rahmenwerk(e)
Standortkapital			
52	Standortvorteile	Beschreibung, ob Standortvorteile im Unternehmen im Zusammenhang mit der Leistungserstellung bestehen (generierte Umsätze durch zusätzliche Standorte)	ICS
53	Erfolgswirkung der Medienpräsenz	Beschreibung der Erfolgswirkung des Medienkonzepts bzw. der Informationsbereitstellung gegenüber Stakeholdern (Interaktionen/Verlinkungsdichte im Internet)	ICS
54	Arbeitsmarktattraktivität	Erläuterung der Konzepte zur Fachkräftegewinnung und etwaiger Erfolgsquoten (Ranking als potenzieller Arbeitgeber)	ICS
Innovationskapital			
55	Portfolio von Patenten & ähnlichen Schutzrechten	Beschreibung des bestehenden Portfolios an Patenten und Schutzrechten (Anteil/Anzahl von Patentarten, Werthaltigkeit durch Restlaufzeiten oder Patentzitationen)	ICS; LTVF; WIRF
56	Wertbeitrag neuer Produkte	Erläuterung, wie erfolgversprechend neue/zukünftige Produkte sind/sein werden (Anteil Umsatz neuer Produkte am Gesamtumsatz)	ICS; LTVF; WIRF
57	F&E-Intensität	Beschreibung der Kapitalintensität von F&E-Aktivitäten (Aufwendungen für F&E)	ICS; LTVF; WIRF
58	Konzept der Realisation von F&E-Projekten	Beschreibung des F&E-Konzeptes (Anteil von Outsourcing, F&E-Kooperationen, F&E-Akquisitionen)	LTVF; WIRF
59	Investierte Zeit in Innovationsaktivitäten	Beschreibung, wie viel Zeit in Forschungsaktivitäten investiert wird (Vollzeitäquivalente im Bereich F&E)	LTVF
60	Nachhaltigkeitskonzept neuer Produkte	Erläuterung, ob das Unternehmen bei neuen Produkten ein Nachhaltigkeitskonzept verfolgt (geplante(r) Anzahl/Anteil von Innovationen, die einen Nachhaltigkeitsbezug aufweisen)	LTVF

Nr.	Kriterium	verbale Definition (Beispielindikatoren)	Rahmenwerk(e)
61	Erfolgsquote F&E-Projekte	Beschreibung der Erfolgsrate im Ideenprozess des Unternehmens (Anteil von Ideen, die Einzug in das Produktportfolio gehalten haben)	LTVF
62	Auswirkungen neuer Produkte auf die Kundenzufriedenheit	Beschreibung, wie sich neue Produkte explizit auf die Kundenzufriedenheit auswirken (Auswirkung neuer Produkte auf die Kundenzufriedenheit)	LTVF
63	Konzept für inkrementelle Innovationen	Beschreibung des Unternehmenskonzeptes für inkrementelle Innovationen (Anzahl Updates/Upgrades bei bestehenden Produkten)	LTVF

Tabelle 64: Kriterienkatalog der empirischen Untersuchung zur Bestimmung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte¹⁶⁰⁶

¹⁶⁰⁶ Eigene Darstellung.

F Erfüllungsgrad des Kriterienkatalogs mittels der (Beispiel-) Indikatoren der GRI Standards, des DRS 20 und des Anhangs

Kriterien- Nr.	GRI Standards- Indikatoren	nichtfinanzielle Indikatoren DRS 20		
		Lagebericht (ohne NFE)	NFE	Anhang
Humankapital				
1		20.107c)	20.286b)	
2	403-9; 403-10		20.286b)	
3	401-1	20.107c)	20.286b)	
4	401-2; 403-6			
5		20.107c)		
7	102-16; 102-17; 205-2; 205-3; 412-2	20.107c)	20.286e)	
9	405-1			
11	102-8			
12	401-2			
13	102-26			
14	102-35			
16	102-22			
18	102-33			
20	404-3			
21	403-5; 404-1; 404-2	20.107c)	20.286e)	
23	405-1			
Beziehungskapital				
24		20.107a)		
26	102-6	20.107a)		
30	413-1; 415-1; 416-1	20.107e)	20.286c)	
32	102-9; 308-1; 308-2; 414-1; 414-2		20.286d)	
33	201-1			
34	102-5; 102-10			
Strukturkapital				
47	102-15; 206-1			
48	102-15			
49	102-15; 202-2			
51	302-1; 302-2; 303-3; 302-4; 302-5; 303-3; 303-5; 305-1; 305-2; 305-3; 305-4; 305-5; 305-7; 306-2	20.107b)	20.286a)	
55		20.107d) i. V. m. 20.50		
56		20.107d) i. V. m. 20.50		
57		20.107d) i. V. m. 20.50		IAS 38.126
59		20.107d) i. V. m. 20.50		

Tabelle 65: Erfüllungsgrad des Kriterienkatalogs mittels der (Beispiel-)Indikatoren der GRI Standards, des DRS 20 und des Anhangs¹⁶⁰⁷

¹⁶⁰⁷ Eigene Darstellung.

G Deskriptive Informationen zur Berichterstattungsqualität

Nr. Kriterium		Berichterstattungsqualität		
		2016 (n = 58)	2017 (n = 58)	2018 (n = 58)
Humankapital				
Arbeitszufriedenheit				
1	Mitarbeiterzufriedenheit	0,1293	0,2069	0,2069
2	Fehlzeiten der Mitarbeiter	0,3707	0,5000	0,5259
3	Fluktuationsverhalten	0,3879	0,4741	0,5345
4	Wohlbefinden	0,3793	0,5000	0,5431
5	Loyalität	0,2586	0,3017	0,3276
Unternehmenskultur				
6	freie Meinungsäußerung	0,0345	0,0517	0,0603
7	Ethisches Verhalten	0,3793	0,6810	0,7241
8	Beteiligung an der Unternehmensentwicklung	0,0948	0,1293	0,1121
9	Diversität von Führungskräften	0,7672	0,9310	0,8966
10	Intrapreneurship	0,2155	0,2586	0,2500
11	Beschäftigungsarten	0,5862	0,7241	0,7241
12	Mitarbeiterbeteiligung	0,6121	0,6638	0,6466
Unternehmensführung				
13	Grundwerte der Unternehmensführung	0,1897	0,2845	0,2672
14	individuelle Vorstandsvergütung	0,9138	0,9052	0,9138
15	Evaluierung der Zielerreichung der vergangenen Periode(n)	0,9052	0,9483	0,9310
16	Zusammensetzung der Fähigkeiten des Vorstands	0,2069	0,1810	0,2069
17	Engagement der Führungskräfte	0,0000	0,0000	0,0000
18	Zeitnähe des Informationsflusses zum Vorstand	0,8190	0,8276	0,8017
Mitarbeiterleistung				
19	Wertbeitragsgenerierung der Mitarbeiter	0,4914	0,4569	0,4741
20	Leistungsbeurteilungsprozess	0,2500	0,4741	0,5172
Kompetenzen & Erfahrungen				
21	Weiterbildungsmaßnahmen	0,6121	0,7069	0,7328
22	Qualifikationen	0,2069	0,2328	0,2155
23	Altersstruktur	0,3534	0,4655	0,4914

Tabelle 66: Deskriptive Informationen zur Berichterstattungsqualität des Humankapitals in der Unternehmensberichterstattung¹⁶⁰⁸

¹⁶⁰⁸ Eigene Darstellung.

Nr.	Kriterium	Berichterstattungsqualität		
		2016 (n = 58)	2017 (n = 58)	2018 (n = 58)
Beziehungskapital				
Kundenkapital				
24	Kundenzufriedenheit	0,1724	0,1983	0,1897
25	Kundenqualität	0,1638	0,2155	0,2328
26	Kundenzusammensetzung	0,8448	0,8534	0,8362
27	Markt- & Wettbewerbssituation	0,6121	0,6293	0,6466
28	Image & wesentliche Marken	0,3966	0,4224	0,4138
29	Wertbeitragsgenerierung	1,0000	1,0000	1,0000
30	Wohl der Kunden & Gemeinwohl	0,4483	0,6034	0,5948
Lieferantenkapital				
31	Struktur erworbener Lizenzen	0,1638	0,1638	0,1810
32	Schlüssellieferanten	0,3707	0,3966	0,3534
33	Wertschöpfung	0,6810	0,6983	0,6983
Investorenkapital				
34	Aktionärs- & Anteilsstruktur	1,0000	1,0000	1,0000
35	Bedeutung bei Analysten	0,7155	0,7069	0,6552
36	Betafaktor (EK-Markt)	0,0862	0,0862	0,0690
37	Kreditwürdigkeit	0,8534	0,8707	0,8879
38	Kapitalkosten	0,7241	0,7328	0,7241

Tabelle 67: Deskriptive Informationen zur Berichterstattungsqualität des Beziehungskapitals in der Unternehmensberichterstattung¹⁶⁰⁹

¹⁶⁰⁹ Eigene Darstellung.

Nr.	Kriterium	Berichterstattungsqualität		
		2016 (n = 58)	2017 (n = 58)	2018 (n = 58)
Strukturkapital				
Prozesskapital				
39	Schnelligkeit der Prozesse	0,1034	0,1897	0,1379
40	Leistungstreue	0,0517	0,1379	0,1466
41	Qualität der Leistungsprozesse	0,3362	0,4569	0,4828
42	Wertbeitrag der M&A-Prozesse	0,3448	0,4483	0,4052
43	Rückweismanagement	0,0776	0,1379	0,1724
44	Beschwerdemanagement	0,0517	0,1466	0,1552
45	Gewährleistungsmanagement	0,6034	0,6207	0,6379
46	Kundenbarometer zur Produktqualität	0,1293	0,1724	0,1810
47	Rechtsrisiken	0,7155	0,7500	0,7586
48	Übernahmerisiken	0,0259	0,0259	0,0259
49	Ressourcenrisiken	0,4138	0,4397	0,4483
50	Risikodiversifikation	0,7328	0,7328	0,7328
51	Ressourceneffizienz der Leistungserstellung	0,4138	0,6293	0,6724
Standortkapital				
52	Standortvorteile	0,2500	0,2414	0,2241
53	Erfolgswirkung der Medienpräsenz	0,2328	0,2241	0,2155
54	Arbeitsmarktattraktivität	0,3534	0,4224	0,4310
Innovationskapital				
55	Portfolio von Patenten und ähnlichen Schutzrechten	0,3362	0,3362	0,3534
56	Wertbeitrag neuer Produkte	0,0862	0,1293	0,1379
57	F&E-Intensität	0,7845	0,7845	0,7845
58	Konzept der Realisation von F&E-Projekten	0,4569	0,4914	0,5000
59	Investierte Zeit in Innovationsaktivitäten	0,1293	0,1379	0,1379
60	Nachhaltigkeitskonzept neuer Produkte	0,1638	0,2759	0,2845
61	Erfolgsquote F&E-Projekte / Ideenumsetzungsrate	0,2155	0,2241	0,1897
62	Auswirkungen neuer Produkte auf die Kundenzufriedenheit	0,0086	0,0259	0,0259
63	Konzept für inkrementelle Innovationen	0,1207	0,2328	0,2241

Tabelle 68: Deskriptive Informationen zur Berichterstattungsqualität des Strukturkapitals in der Unternehmensberichterstattung¹⁶¹⁰

¹⁶¹⁰ Eigene Darstellung.

Nr.	Kriterium	Berichterstattungsqualität		
		2016 (n = 58)	2017 (n = 58)	2018 (n = 58)
Humankapital				
Arbeitszufriedenheit				
1	Mitarbeiterzufriedenheit	0,0862	0,1552	0,1638
2	Fehlzeiten der Mitarbeiter	0,1466	0,3534	0,4138
3	Fluktuationsverhalten	0,2845	0,4310	0,4828
4	Wohlbefinden	0,2759	0,4397	0,4828
5	Loyalität	0,1897	0,2672	0,2931
Unternehmenskultur				
6	freie Meinungsäußerung	0,0172	0,0345	0,0345
7	Ethisches Verhalten	0,3190	0,6638	0,7155
8	Beteiligung an der Unternehmensentwicklung	0,0776	0,0948	0,0948
9	Diversität von Führungskräften	0,7328	0,9310	0,8966
10	Intrapreneurship	0,1379	0,1983	0,1983
11	Beschäftigungsarten	0,4828	0,6638	0,6638
12	Mitarbeiterbeteiligung	0,5690	0,6466	0,6466
Unternehmensführung				
13	Grundwerte der Unternehmensführung	0,1552	0,2241	0,2414
14	individuelle Vorstandsvergütung	0,9138	0,9052	0,9138
15	Evaluierung der Zielerreichung der vergangenen Periode(n)	0,9052	0,9397	0,9310
16	Zusammensetzung der Fähigkeiten des Vorstands	0,0517	0,0603	0,0603
17	Engagement der Führungskräfte	0,0000	0,0000	0,0000
18	Zeitnähe des Informationsflusses zum Vorstand	0,8017	0,8190	0,7931
Mitarbeiterleistung				
19	Wertbeitragsgenerierung der Mitarbeiter	0,4310	0,4224	0,4224
20	Leistungsbeurteilungsprozess	0,1207	0,4138	0,4741
Kompetenzen & Erfahrungen				
21	Weiterbildungsmaßnahmen	0,5000	0,6810	0,6983
22	Qualifikationen	0,1810	0,2155	0,2155
23	Altersstruktur	0,2500	0,4483	0,4569
Beziehungskapital				
Kundenkapital				
24	Kundenzufriedenheit	0,1207	0,1724	0,1897
25	Kundenqualität	0,1379	0,1724	0,2155
26	Kundenzusammensetzung	0,8276	0,8276	0,8190
27	Markt- & Wettbewerbssituation	0,5862	0,6034	0,6207

Nr.	Kriterium	Berichterstattungsqualität		
		2016 (n = 58)	2017 (n = 58)	2018 (n = 58)
28	Image & wesentliche Marken	0,3621	0,3966	0,3966
29	Wertbeitragsgenerierung	1,0000	1,0000	1,0000
30	Wohl der Kunden & Gemeinwohl	0,2500	0,5000	0,4914
Lieferantenkapital				
31	Struktur erworbener Lizenzen	0,1638	0,1638	0,1810
32	Schlüssellieferanten	0,2586	0,3362	0,2931
33	Wertschöpfung	0,6379	0,6638	0,6724
Investorenkapital				
34	Aktionärs- & Anteilsstruktur	0,9741	0,9741	0,9569
35	Bedeutung bei Analysten	0,0862	0,0345	0,0517
36	Betafaktor (EK-Markt)	0,0690	0,0690	0,0517
37	Kreditwürdigkeit	0,8534	0,8707	0,8879
38	Kapitalkosten	0,7069	0,7328	0,7069
Strukturkapital				
Prozesskapital				
39	Schnelligkeit der Prozesse	0,0948	0,1466	0,1207
40	Leistungstreue	0,0517	0,1207	0,1121
41	Qualität der Leistungsprozesse	0,2759	0,3966	0,4310
42	Wertbeitrag der M&A-Prozesse	0,3190	0,3793	0,3707
43	Rückweismanagement	0,0431	0,1207	0,1552
44	Beschwerdemanagement	0,0086	0,0948	0,1207
45	Gewährleistungsmanagement	0,6034	0,6207	0,6379
46	Kundenbarometer zur Produktqualität	0,0776	0,1379	0,1379
47	Rechtsrisiken	0,7155	0,7500	0,7586
48	Übernehmerisiken	0,0259	0,0259	0,0259
49	Ressourcenrisiken	0,4138	0,4397	0,4483
50	Risikodiversifikation	0,7328	0,7328	0,7328
51	Ressourceneffizienz der Leistungserstellung	0,1724	0,5517	0,6207
Standortkapital				
52	Standortvorteile	0,1983	0,2069	0,2069
53	Erfolgswirkung der Medienpräsenz	0,0948	0,0948	0,0948
54	Arbeitsmarktattraktivität	0,3017	0,3879	0,3966
Innovationskapital				
55	Portfolio von Patenten und ähnlichen Schutzrechten	0,3190	0,3190	0,3276
56	Wertbeitrag neuer Produkte	0,0862	0,1121	0,1207
57	F&E-Intensität	0,7845	0,7845	0,7845

Nr.	Kriterium	Berichterstattungsqualität		
		2016 (n = 58)	2017 (n = 58)	2018 (n = 58)
58	Konzept der Realisation von F&E-Projekten	0,3966	0,4569	0,4655
59	Investierte Zeit in Innovationsaktivitäten	0,1034	0,1034	0,1034
60	Nachhaltigkeitskonzept neuer Produkte	0,1379	0,2414	0,2586
61	Erfolgsquote F&E-Projekte / Ideenumsetzungsrate	0,0948	0,1466	0,1466
62	Auswirkungen neuer Produkte auf die Kundenzufriedenheit	0,0086	0,0086	0,0086
63	Konzept für inkrementelle Innovationen	0,1207	0,2155	0,2241

Tabelle 69: Deskriptive Informationen zur Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den verpflichtenden Informationsinstrumenten¹⁶¹¹

¹⁶¹¹ Eigene Darstellung.

Nr. Kriterium		Berichterstattungsqualität		
		2016 (n = 58)	2017 (n = 58)	2018 (n = 58)
Humankapital				
Arbeitszufriedenheit				
1	Mitarbeiterzufriedenheit	0,0948	0,0776	0,0776
2	Fehlzeiten der Mitarbeiter	0,2759	0,2155	0,1983
3	Fluktuationsverhalten	0,2328	0,1552	0,1552
4	Wohlbefinden	0,1983	0,1897	0,1552
5	Loyalität	0,1810	0,1293	0,1034
Unternehmenskultur				
6	freie Meinungsäußerung	0,0172	0,0259	0,0259
7	Ethisches Verhalten	0,1810	0,1810	0,1552
8	Beteiligung an der Unternehmensentwick- lung	0,0259	0,0431	0,0345
9	Diversität von Führungskräften	0,2759	0,2241	0,2069
10	Intrapreneurship	0,1466	0,1379	0,1034
11	Beschäftigungsarten	0,2155	0,1724	0,1897
12	Mitarbeiterbeteiligung	0,1897	0,2069	0,2155
Unternehmensführung				
13	Grundwerte der Unternehmensführung	0,1207	0,1466	0,1207
14	individuelle Vorstandsvergütung	0,0259	0,0259	0,0259
15	Evaluiierung der Zielerreichung der ver- gangenen Periode(n)	0,3276	0,4310	0,4828
16	Zusammensetzung der Fähigkeiten des Vorstands	0,1638	0,1379	0,1638
17	Engagement der Führungskräfte	0,0000	0,0000	0,0000
18	Zeitnähe des Informationsflusses zum Vorstand	0,0690	0,0172	0,0172
Mitarbeiterleistung				
19	Wertbeitragsgenerierung der Mitarbeiter	0,1293	0,1034	0,1034
20	Leistungsbeurteilungsprozess	0,1379	0,1379	0,1034
Kompetenzen & Erfahrungen				
21	Weiterbildungsmaßnahmen	0,2759	0,2500	0,2155
22	Qualifikationen	0,0776	0,0345	0,0172
23	Altersstruktur	0,1897	0,1207	0,1034
Beziehungskapital				
Kundenkapital				
24	Kundenzufriedenheit	0,1293	0,1121	0,1207
25	Kundenqualität	0,0862	0,0948	0,0862
26	Kundenzusammensetzung	0,3448	0,3879	0,3448
27	Markt- & Wettbewerbssituation	0,3276	0,3276	0,3448

Nr.	Kriterium	Berichterstattungsqualität		
		2016 (n = 58)	2017 (n = 58)	2018 (n = 58)
28	Image & wesentliche Marken	0,1724	0,1983	0,1810
29	Wertbeitragsgenerierung	0,6897	0,6724	0,6379
30	Wohl der Kunden & Gemeinwohl	0,3190	0,2759	0,2500
Lieferantenkapital				
31	Struktur erworbener Lizenzen	0,0172	0,0259	0,0172
32	Schlüssellieferanten	0,1379	0,0862	0,0603
33	Wertschöpfung	0,3879	0,3534	0,3534
Investorenkapital				
34	Aktionärs- & Anteilsstruktur	0,7328	0,7500	0,7672
35	Bedeutung bei Analysten	0,6293	0,6724	0,6207
36	Betafaktor (EK-Markt)	0,0172	0,0172	0,0172
37	Kreditwürdigkeit	0,0517	0,0172	0,0086
38	Kapitalkosten	0,0862	0,0776	0,0517
Strukturkapital				
Prozesskapital				
39	Schnelligkeit der Prozesse	0,0086	0,0603	0,0345
40	Leistungstreue	0,0000	0,0517	0,0517
41	Qualität der Leistungsprozesse	0,1207	0,1293	0,0948
42	Wertbeitrag der M&A-Prozesse	0,1983	0,2069	0,1638
43	Rückweismanagement	0,0345	0,0259	0,0345
44	Beschwerdemanagement	0,0431	0,0517	0,0345
45	Gewährleistungsmanagement	0,0000	0,0000	0,0000
46	Kundenbarometer zur Produktqualität	0,0776	0,0517	0,0603
47	Rechtsrisiken	0,0000	0,0172	0,0172
48	Übernahmerisiken	0,0000	0,0000	0,0000
49	Ressourcenrisiken	0,0000	0,0000	0,0086
50	Risikodiversifikation	0,0259	0,0517	0,0345
51	Ressourceneffizienz der Leistungserstellung	0,2931	0,2931	0,2586
Standortkapital				
52	Standortvorteile	0,0862	0,0603	0,0431
53	Erfolgswirkung der Medienpräsenz	0,1983	0,1897	0,1552
54	Arbeitsmarktattraktivität	0,1466	0,1121	0,0862
Innovationskapital				
55	Portfolio von Patenten und ähnlichen Schutzrechten	0,1293	0,0948	0,1121
56	Wertbeitrag neuer Produkte	0,0000	0,0172	0,0172
57	F&E-Intensität	0,3103	0,2845	0,3103

Nr.	Kriterium	Berichterstattungsqualität		
		2016 (n = 58)	2017 (n = 58)	2018 (n = 58)
58	Konzept der Realisation von F&E-Projekten	0,2241	0,1983	0,1552
59	Investierte Zeit in Innovationsaktivitäten	0,0431	0,0517	0,0517
60	Nachhaltigkeitskonzept neuer Produkte	0,1034	0,0948	0,0862
61	Erfolgsquote F&E-Projekte / Ideenumsetzungsrate	0,1379	0,0776	0,0431
62	Auswirkungen neuer Produkte auf die Kundenzufriedenheit	0,0000	0,0172	0,0172
63	Konzept für inkrementelle Innovationen	0,0345	0,0690	0,0259

Tabelle 70: Deskriptive Informationen zur Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten¹⁶¹²

¹⁶¹² Eigene Darstellung.

Kategorie	Geschäfts-jahr	stets n = 58	immaterielle Werte (freiwillige Informationsinstrumente)				immaterielle Werte (Unternehmensberichterstattung)				Δ Qualität
			Anteil Informationen		Qualität		Anteil Informationen		Qualität		
			qualitativ	quantitativ	Höhe	Trend	qualitativ	quantitativ	Höhe	Trend	
Humankapital											
Arbeits-zufrieden-heit	2016		5,52%	16,90%	19,66%	↘	14,83%	23,10%	30,52%	↗	10,86%
	2017		5,17%	12,76%	15,34%		17,24%	31,03%	39,66%		24,31%
	2018		3,45%	12,07%	13,79%		17,93%	33,79%	42,76%		28,97%
Unter-nehmens-kultur	2016		7,39%	11,33%	15,02%	↘	17,73%	29,56%	38,42%	(↗)	23,40%
	2017		8,62%	9,85%	14,16%		20,44%	38,92%	49,14%		34,98%
	2018		7,88%	9,36%	13,30%		22,17%	37,68%	48,77%		35,47%
Unter-nehmens-führung	2016		14,37%	4,60%	11,78%	↗	22,99%	39,08%	50,57%	(↗)	38,79%
	2017		16,67%	4,31%	12,64%		24,43%	40,23%	52,44%		39,80%
	2018		14,37%	6,32%	13,51%		22,99%	40,52%	52,01%		38,51%
Mitarbeiter-leistung	2016		4,31%	11,21%	13,36%	↘	8,62%	32,76%	37,07%	↗	23,71%
	2017		1,72%	11,21%	12,07%		8,62%	42,24%	46,55%		34,48%
	2018		3,45%	8,62%	10,34%		11,21%	43,97%	49,57%		39,22%
Kompeten-zen & Erfah-rungen	2016		5,17%	15,52%	18,10%	↘	19,54%	29,31%	39,08%	↗	20,98%
	2017		5,17%	10,92%	13,51%		18,97%	37,36%	46,84%		33,33%
	2018		6,32%	8,05%	11,21%		17,82%	39,08%	47,99%		36,78%
Beziehungskapital											
Kunden-kapital	2016		18,23%	20,44%	29,56%	(↘)	24,63%	39,66%	51,97%	(↗)	22,41%
	2017		19,70%	19,70%	29,56%		26,85%	42,61%	56,03%		26,48%
	2018		17,24%	19,46%	28,08%		24,63%	43,60%	55,91%		26,72%
Lieferanten-kapital	2016		5,17%	15,52%	18,10%	↘	23,56%	28,74%	40,52%	(↗)	22,41%
	2017		4,60%	13,22%	15,52%		25,29%	29,31%	41,95%		26,44%
	2018		6,90%	10,92%	14,37%		29,31%	26,44%	41,09%		26,72%
Investoren-kapital	2016		1,38%	29,66%	30,34%	(↘)	4,14%	65,52%	67,59%	(↘)	37,24%
	2017		2,07%	29,66%	30,69%		4,83%	65,52%	67,93%		37,24%
	2018		1,38%	28,62%	29,31%		3,79%	64,83%	66,72%		37,41%
Strukturkapital											
Prozess-kapital	2016		4,38%	3,98%	6,17%	(↘)	12,73%	24,40%	30,77%	↗	24,60%
	2017		4,91%	4,77%	7,23%		16,31%	29,44%	37,60%		30,37%
	2018		6,10%	3,05%	6,10%		16,58%	29,84%	38,13%		32,03%
Standort-kapital	2016		12,64%	8,05%	14,37%	↘	32,76%	11,49%	27,87%	(↗)	13,51%
	2017		8,05%	8,05%	12,07%		29,31%	14,94%	29,60%		17,53%
	2018		6,32%	6,32%	9,48%		29,31%	14,37%	29,02%		19,54%
Innovations-kapital	2016		7,66%	7,09%	10,92%	↘	16,67%	17,24%	25,57%	(↗)	14,66%
	2017		8,62%	5,75%	10,06%		21,46%	18,58%	29,31%		19,25%
	2018		7,09%	5,56%	9,10%		22,22%	18,20%	29,31%		20,21%
↗ steigender Trend / ↘ fallender Trend / (↗) schwach steigender Trend / (↘) schwach fallender Trend											

Tabelle 71: Zusammensetzung der Berichterstattungsqualität immaterieller Werte in den freiwilligen Informationsinstrumenten und in der Unternehmensberichterstattung¹⁶¹³

¹⁶¹³ Eigene Darstellung.

H Weitere deskriptive Eigenschaften der Determinanten

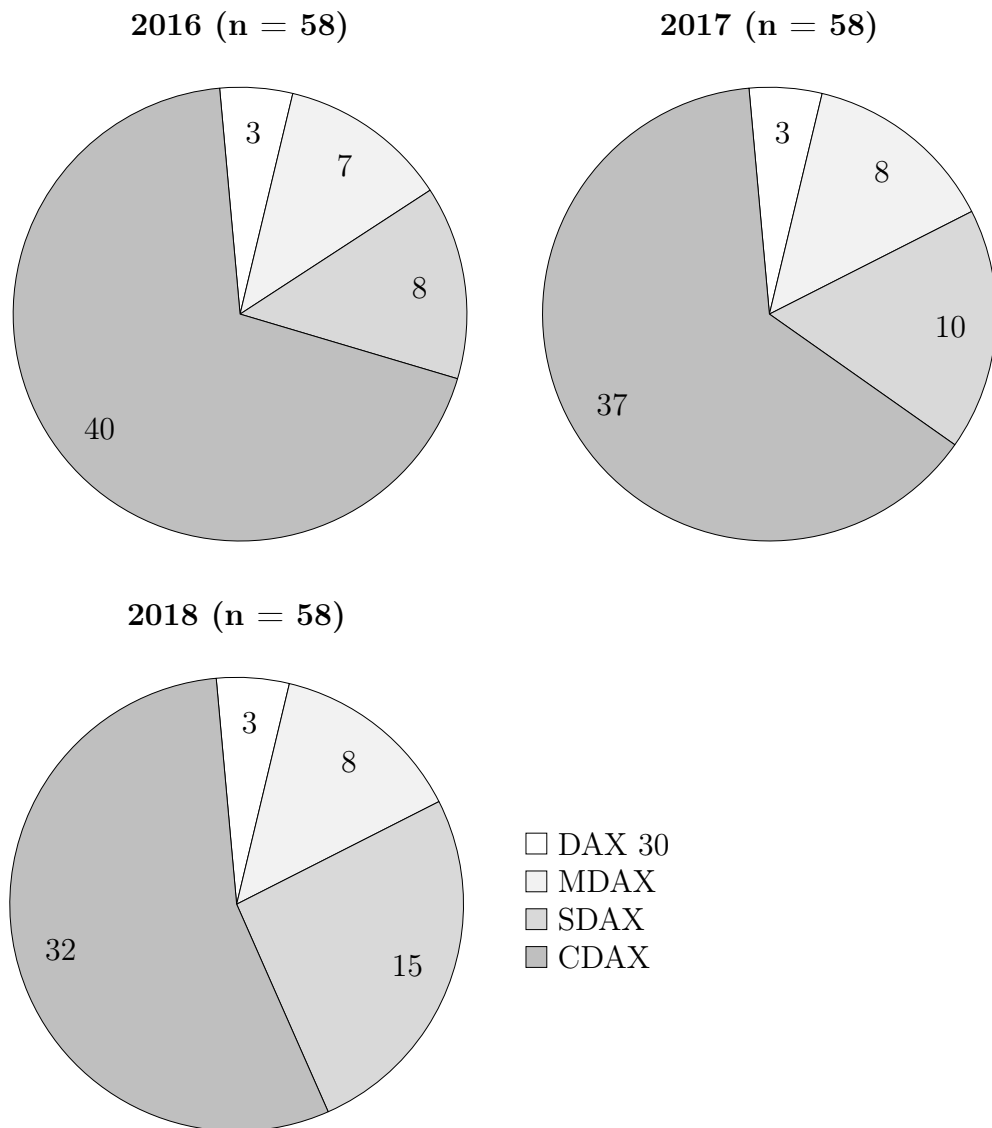


Abbildung 46: Indexzugehörigkeit der Unternehmen der Stichprobe¹⁶¹⁴

Geschäfts- jahr	Fremdkapitalquote						
	Mini- mum	Median	Mittel- wert	Maxi- mum	Standard- abweichung	Schiefe	Kurtosis
2016 (n = 58)	0,2056	0,5408	0,5349	0,9788	0,1714	-0,0178	2,5976
2017 (n = 58)	0,1797	0,5093	0,5265	0,9540	0,1726	0,0569	2,4922
2018 (n = 58)	0,1575	0,5466	0,5283	0,8835	0,1689	-0,1271	2,5086

Tabelle 72: Lage- und Streuungsparameter der Variable Unternehmensverschuldung¹⁶¹⁵

¹⁶¹⁴ Eigene Darstellung. Die Zunahme der Unternehmen des SDAX beim Übergang von Geschäftsjahr 2017 auf 2018 ist auf eine Indexumstellung zurückzuführen, vgl. Deutsche Börse AG (2018a), S. 3.

¹⁶¹⁵ Eigene Darstellung.

Geschäfts- jahr	Eigenkapitalrentabilität						
	Mini- mum	Median	Mittel- wert	Maxi- mum	Standard- abweichung	Schiefe	Kurtosis
2016 (n = 58)	-3,1949	0,1330	0,0771	0,5497	0,4550	-6,5541	47,7796
2017 (n = 58)	-0,5022	0,1310	0,1178	0,4278	0,1458	-1,2785	8,2890
2018 (n = 58)	-0,4134	0,1139	0,1068	0,3934	0,1281	-0,6480	6,5725

Tabelle 73: Lage- und Streuungsparameter der Variable Unternehmensprofitabilität¹⁶¹⁶

Geschäfts- jahr	Forschungs- und Entwicklungsintensität						
	Mini- mum	Median	Mittel- wert	Maxi- mum	Standard- abweichung	Schiefe	Kurtosis
2016 (n = 58)	0,0000	0,0236	0,0601	0,5710	0,1019	3,2533	15,0325
2017 (n = 58)	0,0000	0,0236	0,0623	0,5887	0,1126	3,4775	16,0345
2018 (n = 58)	0,0000	0,0236	0,0602	0,4822	0,0908	2,6764	11,3599

Tabelle 74: Lage- und Streuungsparameter der Variable Forschungs- und Entwicklungsintensität¹⁶¹⁷

Geschäfts- jahr	Marktwert-Buchwert-Verhältnis						
	Mini- mum	Median	Mittel- wert	Maxi- mum	Standard- abweichung	Schiefe	Kurtosis
2016 (n = 58)	0,4499	3,0386	4,2003	31,8454	4,6712	3,8690	22,4036
2017 (n = 58)	0,7820	2,9080	4,3930	14,3880	3,7831	1,4413	3,9151
2018 (n = 58)	0,4449	2,0285	3,0844	14,7693	2,9444	2,0669	7,5538

Tabelle 75: Lage- und Streuungsparameter der Variable Marktwert-Buchwert-Verhältnis¹⁶¹⁸

Geschäfts- jahr	Stimmrechtsanteil der Gründerfamilie						
	Mini- mum	Median	Mittel- wert	Maxi- mum	Standard- abweichung	Schiefe	Kurtosis
2016 (n = 58)	0,0601	0,4910	0,4498	0,7164	0,1590	-0,2972	2,3834
2017 (n = 58)	0,0586	0,4745	0,4423	0,7164	0,1587	-0,3632	2,4722
2018 (n = 58)	0,0601	0,4745	0,4417	0,7164	0,1574	-0,3346	2,4552

Tabelle 76: Lage- und Streuungsparameter der Variable Stimmrechtsanteil der Gründerfamilie¹⁶¹⁹

¹⁶¹⁶ Eigene Darstellung.

¹⁶¹⁷ Eigene Darstellung.

¹⁶¹⁸ Eigene Darstellung.

¹⁶¹⁹ Eigene Darstellung.

Geschäfts- jahr	Anzahl Mitglieder des Prüfungsausschusses						
	Mini- mum	Median	Mittel- wert	Maxi- mum	Standard- abweichung	Schiefe	Kurtosis
2016 (n = 58)	0,0000	0,0000	1,9660	8,0000	2,2475	0,6138	2,1606
2017 (n = 58)	0,0000	2,0000	2,0340	8,0000	2,1922	0,5302	2,1523
2018 (n = 58)	0,0000	2,0000	2,0520	8,0000	2,2038	0,5291	2,1721

Tabelle 77: Lage- und Streuungsparameter der Variable Größe des Prüfungsausschusses¹⁶²⁰

¹⁶²⁰ Eigene Darstellung.

I Q-Q-Plots der untersuchten Modelle

Q-Q-Plot IWQ

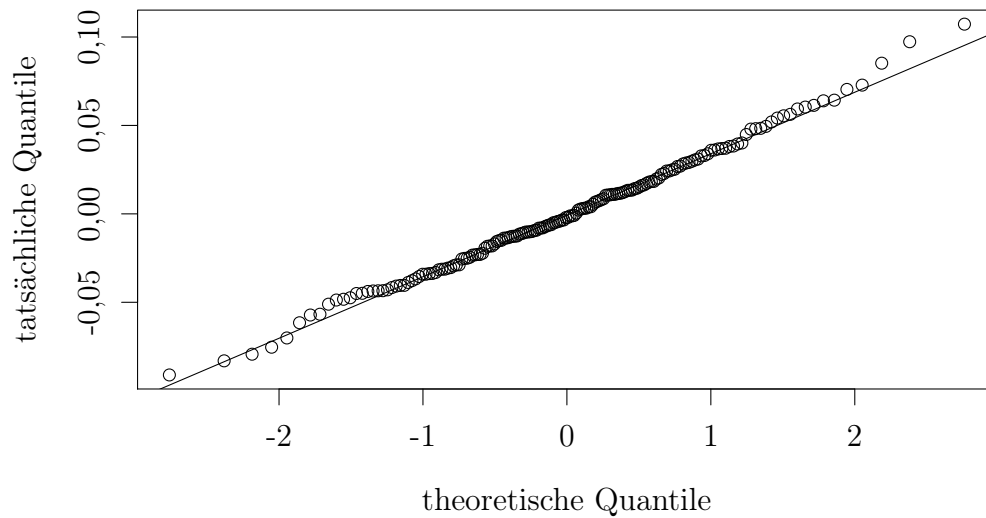


Abbildung 47: Q-Q-Plot der theoretischen und tatsächlichen Residuen des Modells IWQ¹⁶²¹

Q-Q-Plot HIWQ

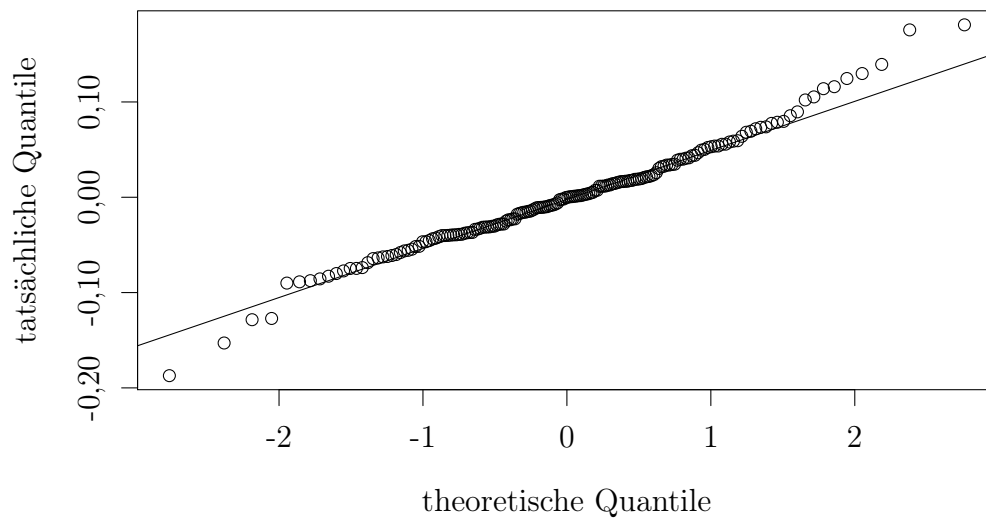


Abbildung 48: Q-Q-Plot der theoretischen und tatsächlichen Residuen des Modells HIWQ¹⁶²²

¹⁶²¹ Eigene Darstellung.

¹⁶²² Eigene Darstellung.

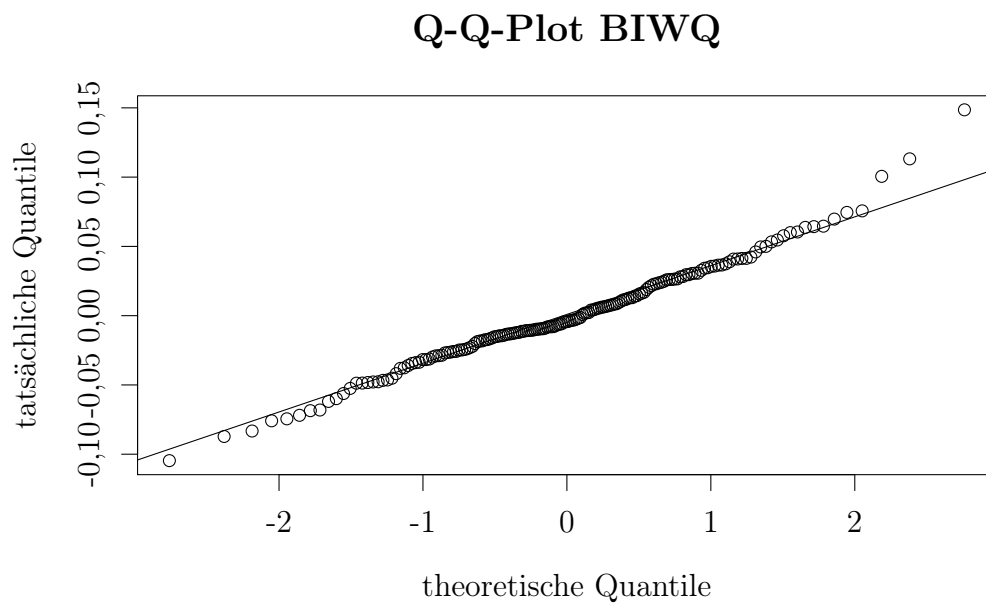


Abbildung 49: Q-Q-Plot der theoretischen und tatsächlichen Residuen des Modells BIWQ¹⁶²³

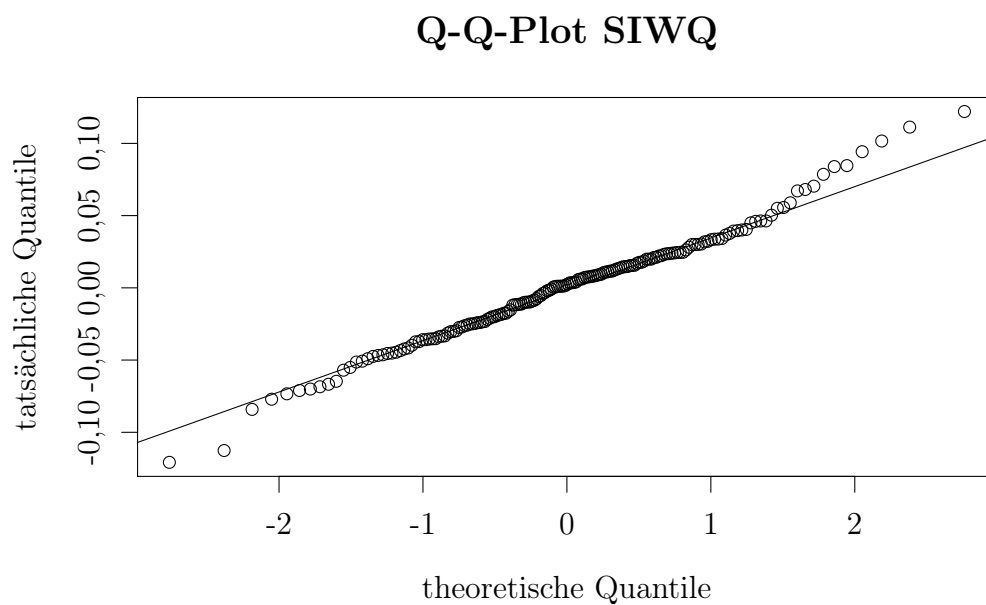


Abbildung 50: Q-Q-Plot der theoretischen und tatsächlichen Residuen des Modells SIWQ¹⁶²⁴

¹⁶²³ Eigene Darstellung.

¹⁶²⁴ Eigene Darstellung.

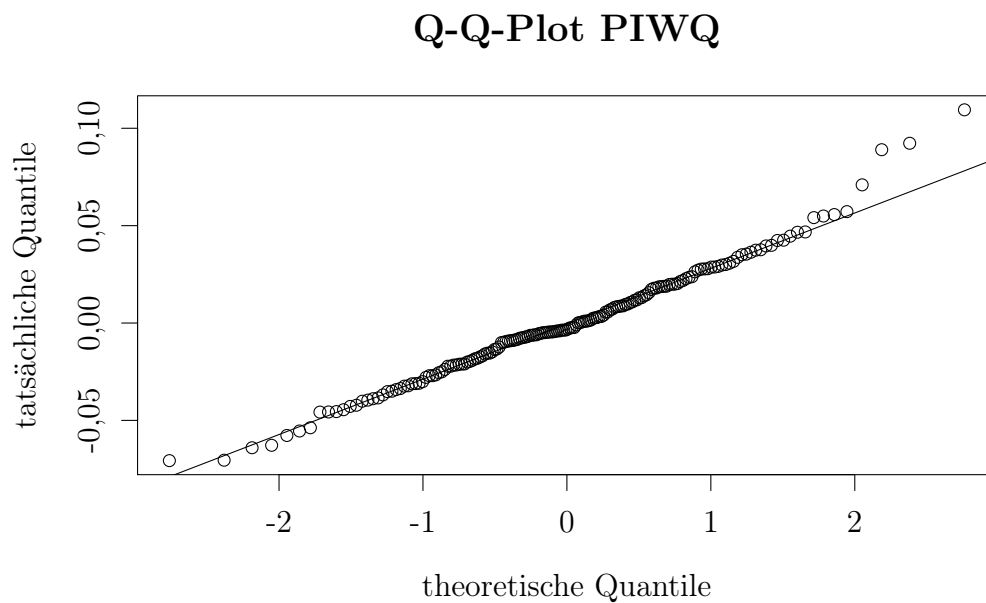


Abbildung 51: Q-Q-Plot der theoretischen und tatsächlichen Residuen des Modells PIWQ¹⁶²⁵

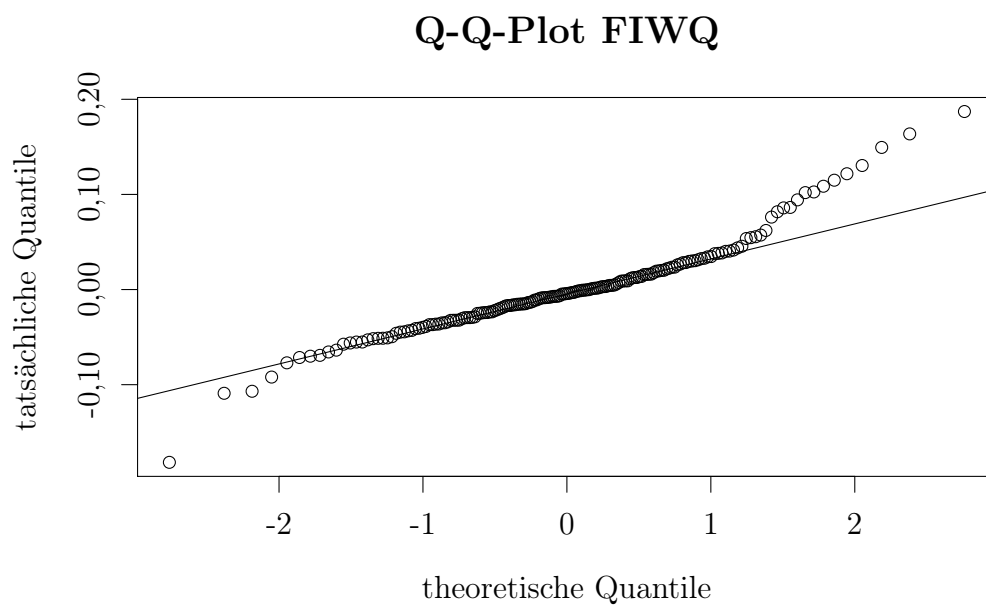


Abbildung 52: Q-Q-Plot der theoretischen und tatsächlichen Residuen des Modells FIWQ¹⁶²⁶

¹⁶²⁵ Eigene Darstellung.

¹⁶²⁶ Eigene Darstellung.

J Weitere Ergebnisse der Regressionsmodelle der Paneldatenanalyse

Variable	Modell IWQ		Modell HIWQ		Modell BIWQ		Modell SIWQ		Modell PIWQ		Modell FIWQ	
	Koeffizient	T	Koeffizient	T	Koeffizient	T	Koeffizient	T	Koeffizient	T	Koeffizient	T
Konstante	-0,0126	-0,1063	0,0484	0,2373	-0,1449	-0,9421	0,0002	0,0013	-0,0681	-0,5457	-0,0271	-0,2055
BS	0,0219	3,9112 ***	0,0196	1,9527	0,0360	4,8243 ***	0,0158	2,0037 *	0,0198	3,2684 ***	0,0160	2,5119 *
FKQ	-0,0015	-0,0330	-0,0267	-0,4397	0,0587	1,2505	-0,0072	-0,1277	0,0378	1,0384	-0,1077	-2,1510 *
ROE	0,0097	0,9152	0,0106	0,7140	0,0098	0,6560	0,0071	0,5050	-0,0074	-0,6895	0,0365	3,3192 **
ALT	-9,85E-6	-0,0585	-0,0002	-0,6685	-0,0001	-0,6105	0,0002	0,7060	-0,0001	-0,4668	0,0002	0,5998
FEI	-0,1555	-1,7253	-0,1648	-1,5841	-0,0896	-0,6205	-0,1701	-2,1541 *	-0,0138	-0,1886	-0,1593	-2,2578 *
MBV	0,0016	1,0739	0,0006	0,2534	0,0023	1,0769	0,0020	0,9667	-0,0010	-0,6908	0,0052	3,2472 **
AGF	-0,1403	-1,9755 *	-0,1463	-1,4355	-0,1197	-1,3310	-0,1480	-2,1400 *	-0,0431	-0,7029	-0,1894	-2,7435 **
BAR	0,0169	0,9936	0,0286	1,0068	-0,0137	-1,0590	0,0264	1,3718	-0,0059	-0,5220	-0,0012	-0,0537
BVT	-0,0093	-0,6289	-0,0178	-0,6356	-0,0123	-0,6604	0,0036	0,1984	-0,0007	-0,0553	-0,0589	-2,7083 **
GPA	0,0106	2,0580 *	0,0159	2,0765 *	0,0041	0,9053	0,0094	1,5056	0,0070	1,3970	0,0038	0,6642
NFE	0,0607	6,5568 ***	0,0920	6,0651 ***	0,0191	2,1087 *	0,0569	6,9464 ***	0,0830	14,1713 ***	-0,0234	-2,1773 *
BM	0,0035	0,1162	0,0431	1,0903	-0,0021	-0,0435	-0,0288	-0,7274	-0,0095	-0,2288	0,1041	2,3294 *
CG	0,0666	2,7995 **	0,1011	3,0179 **	0,0266	1,3857	0,0598	2,0336 *	0,0295	1,2994	0,0699	1,8032
CS	-0,0343	-1,5064	-0,0169	-0,4009	0,0106	0,4954	-0,0776	-2,3947 *	-0,0263	-1,1457	0,0073	0,1970
FR	-0,0726	-3,1263 **	-0,0286	-1,0015	-0,0409	-1,8704	-0,1314	-3,3259 **	-0,0473	-1,6833	-0,0548	-2,9282 **
ID	0,0208	0,8549	0,0235	0,6926	0,0052	0,1721	0,0288	1,0362	0,0253	1,0712	0,0016	0,0789
PH	0,0605	1,6644	0,0923	1,4118	-0,0215	-0,5452	0,0823	2,2205 *	0,0476	1,3608	-0,0135	-0,3617
TC	-0,0135	-0,4283	-0,0113	-0,1723	0,0166	0,5303	-0,0319	-0,9792	0,0031	0,1359	-0,0129	-0,5466
R ²	0,5865		0,5087		0,3087		0,5090		0,6747		0,3159	
adjustiertes R ²	0,5385		0,4516		0,2284		0,4519		0,6370		0,2364	
F-Statistik	12,2100 ***		8,9160 ***		3,8460 ***		8,9250 ***		17,8600 ***		3,9760 ***	
Beobachtungen	174		174		174		174		174		174	
Signifikanz												

Tabelle 78: Ergebnisse der Regressionsmodelle der Paneldatenanalyse mit abweichender Operationalisierung der Variable Unternehmensgröße¹⁶²⁷

¹⁶²⁷ Eigene Darstellung.

K Weitere Ergebnisse zu den Unterschiedshypothesen der regulatorischen Dimensionen

Variable	Mittelwert			
	2017		2018	
	Integration in		Integration in	
	Lagebericht (n = 2)	Nachhaltigkeitsbericht (n = 12)	Lagebericht (n = 2)	Nachhaltigkeitsbericht (n = 13)
IWQ	0,6310	0,5165	0,6389	0,5238
HIWQ	0,6848	0,5815	0,6957	0,5953
BIWQ	0,8000	0,6306	0,8000	0,6179
SIWQ	0,4800	0,3883	0,4900	0,4015

Tabelle 79: Deskriptive Ergebnisse der Berichterstattungsqualität der Integrationsvarianten¹⁶²⁸

Variable	Mittelwert			
	2017		2018	
	GRI (n = 18)		DNK (n = 10)	
	GRI (n = 18)	DNK (n = 10)	GRI (n = 21)	DNK (n = 9)
IWQ	0,5203	0,4476	0,5064	0,4365
HIWQ	0,5519	0,5152	0,5424	0,5121
BIWQ	0,6352	0,5600	0,6143	0,5444
SIWQ	0,4222	0,3180	0,4086	0,3022

Tabelle 80: Deskriptive Ergebnisse der Berichterstattungsqualität bei Verwendung der Rahmenwerke der GRI und des DNK¹⁶²⁹

¹⁶²⁸ Eigene Darstellung.

¹⁶²⁹ Eigene Darstellung.